

TARTU ÜLIKOOL

Pärnu kolledž

Ettevõtluse osakond

Mariel Aim

**SMS LAENU PAKKUVATE EESTI  
ETTEVÕTETE FINANTSILISE  
TULEMUSLIKKUSE ANALÜÜS**

Lõputöö

Juhendaja: Margus Kõomägi, MA

Pärnu 2016

Soovitan suunata kaitsmisele .....

(juhendaja allkiri)

Kaitsmisele lubatud "...“..... 2016 a.

TÜ Pärnu kolledži ettevõtluse osakonna juhataja

.....

(osakonna juhataja nimi ja allkiri)

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

.....

(töö autori allkiri)

## SISUKORD

Sissejuhatus .....	4
1. SMS laenud ja nende olemus .....	6
1.1. Laen kui instrument.....	6
1.2. Mikrofinantseerimise firmade ja kommertsbankade võrdlus.....	12
1.3. SMS laenudega seotud seadusandlus .....	15
1.4. Uuringus kasutatavad mõõdikud.....	19
2. Turuanalüüs ja valdkonna edutegurite välja selgitamine .....	25
2.1. Kiirlaenuuru ülevaade ning arengud .....	25
2.2. Uuringus osalevate ettevõtete kirjeldused.....	28
2.3. Finantssuhtarvude analüüs .....	32
2.3.1. Rentaabluse analüüs .....	32
2.3.2. Muude mõõdikute analüüs .....	37
2.4. Seoste analüüs .....	43
2.5. Järeldused ning ettepanekud .....	46
Kokkuvõte .....	51
Viidatud allikad.....	54
Lisad.....	61
Lisa 1. Creditstar Estonia AS põhjaruanded 2009-2014.....	61
Lisa 2. BB Finance OÜ põhjaruanded 2009-2014 .....	63
Lisa 3. IPF Digital Estonia OÜ põhjaruanded 2009-2014 .....	65
Lisa 4. Credit Invest OÜ põhjaruanded 2009-2014 .....	67
Lisa 5. Placet Group OÜ põhjaruanded 2009-2014 .....	69
Lisa 6. Du-Pont analüüs .....	72
Lisa 7. Korrelatsioonianalüüs.....	73
Summary .....	74

## SISSEJUHATUS

SMS laen on teema, millest kõneletakse peaaegu igapäevaselt ning mis tekitab paljude inimeste seas negatiivseid emotsioone. Sellegipoolest tundub Eestis olevat hulgaliselt inimesi, kes nimetatud laenutoodet regulaarselt kasutavad, mistõttu valitseb kiirlaenu-turul tihe konkurents. Kõik SMS laenu pakkuvad ettevõtted teevad suuri pingutusi, et laenuhuvilised pöörduksid oma sooviga just nende poole. Ometigi on enamus klientuurist koondunud vaid üksikute ettevõtete kätte ning vähem populaarsete SMS laenu firmade tulu on võrreldes sama valdkonna turuliidritega märgatavalt väiksem, mille põhjuseks võib pidada nende vähest tuntust, mis tagab ka väiksema müügikäibe. Seega on oluline uurida, mis tagab osade SMS laenu pakkuvate firmade kõrgema edukuse võrreldes konkurentidega. SMS laenule on tavapärane väga kõrge intressimäär, mistõttu on oluliseks küsimuseks, kas need tagavad ka ettevõtete kõrge kasumlikkuse.

Käesoleva lõputöö eesmärk on selgitada välja Eestis tegutsevate SMS laenu pakkuvate firmade finantsiline tulemuslikkus, selle erinevuse põhjused ja kasumlikkus. Soovitakse jõuda arusaamani, miks üks SMS laenu pakkuv ettevõte on teisest edukam ning kas nende poolt küsitavad kõrged intressimäärad on õigustatud. SMS laenuks nimetatakse antud töös kiirlaenu, mida taotletakse mobiiltelefoni vahendusel. Mikrofinantseerimist pakkuvate ettevõtete all käsitletakse käesolevas töös peamiselt SMS laenu firmasid. Töö autori andmetel käsitletakse antud teemat Eestis lõputöö raames esmakordselt, mistõttu on tegemist olulise panusega Eesti ettevõtlusmaastikule.

Uurimisülesanded:

- käsitleda peamisi laenuga seotud aspekte ning intressimäära kujunemisviisi,
- selgitada välja kommertsbankade ning mikrofinantseerimise ettevõtete erinevused,
- anda ülevaade kiirlaenufirmasid reguleerivast seadusandlusest ja turuolukorrast Eestis,

- kirjeldada uuringus osalevaid ettevõtteid ning tuua välja nendevahelisi erisusi,
- analüüsida valimis olevate SMS laenu pakkuvate firmade finantsaruandeid,
- leida seoseid mikrofinantseerimise ettevõtete kuluallikate ja edukuse vahel,
- teha ettepanekuid SMS laenu pakkuvate firmade tulemuslikkuse suurendamiseks.

Uurimisülesannete lahendamiseks uuritakse erialast kirjandust ning analüüsitakse viie valimisse valitud mikrofinantseerimise ettevõtte finantsaruandeid aastatel 2009-2014. Materjali otsitakse nii internetist, teadusartiklitest, raamatutest kui ka finantsteemalistest õpikutest. Töö käigus tekkinud täpsustavate küsimustega seoses on kontakteerunud ka uuringus osalevate ettevõtete juhatuse liikmetega, kuid paraku pole keegi neist olnud valmis intervjuud andma. Seega põhineb töö andmestik avalikul informatsioonil.

Lõputöö on lähtuvalt eesmärgist ning uurimisülesannetest jagatud kaheks peatükiks, mis omakorda on liigendatud alapeatükkideks. Esimene osa keskendub teema teoreetilisele käsitlemisele, kus toetutakse peamiselt mitmete tunnustatud autorite seisukohadele nagu näiteks Delfiner, Eliehausen, Huckstep, Peron ja Roos. Esmalt vaadeldakse laenu kui instrumenti, seejärel võrreldakse omavahel mikrofinantseerimise ettevõtteid ning kommertspankasid, uuritakse SMS laenudega seotud seadusandlust ning antakse ülevaade suhtarvudest ja teistest mõõdikutest, mis edaspidises töös kasutust leiavad. Töö teine peatükk seisneb empiirilise osa ehk uuringu läbiviimises. Teostatakse kiirlaenuturu ülevaade ning tutvustatakse uuringus osalevaid ettevõtteid. Järgnevalt analüüsitakse firmade finantsaruandeid, arvutatakse välja erinevad suhtarvud, mille alusel hinnatakse valimis olevate ettevõtete edukust, selle erinevuse põhjuseid ning uuritakse mõõdikute vahelisi seoseid. Viimase osana tehakse järeldused ning tuuakse välja ettepanekud SMS laenu firmadele oma tegevuse parendamiseks.

Analüüsiperioodi jooksul on mitmed uuringus osalevad ettevõtted muutnud ärinime, mistõttu käsitletakse nende ettevõtete nimena 2016. aasta aprillis kehtinud ärinime. Lisaks, kõik töös kasutatud majandusaasta aruanded pärinevad Äripäeva Infopanga andmebaasist. Juhul, kui töös koostatud andmestiku tarbeks on kasutatud kõigi valimis olevate ettevõtete majandusaasta aruandeid kogu analüüsiperioodi jooksul, siis viidatakse edaspidiselt neile ühiselt kui Äripäeva Infopanga allikale.

# 1. SMS LAENUD JA NENDE OLEMUS

## 1.1. Laen kui instrument

Mõistmaks SMS laenude spetsiifikat ja seonduvaid nüansse, on vajalik selgitada esmalt laenu kui instrumendi olemust ning olulisemaid aspekte. Võlaõigusseaduse § 396 lõike 1 järgi on laen rahasumma, mis on ühelt isikult teisele teatud tingimustel ajutiselt kasutada antud ning mis tuleb laenusaajal aja jooksul laenuandjale tagasi maksta (Võlaõigusseadus, 2001). Laen annab tarbijale võimaluse soetada varasid, parendada eluolu ning kasutada teenuseid, milleks omavahenditest ei piisa. Erasisikud kasutavad laenu tihti näiteks uue eluaseme soetamiseks ning auto ostuks (Lee & Klaauw, 2010, lk 11; Rose & Hudgins, 2005, lk 524-525), juriidilised isikud aga näiteks ettevõtte käivitamiseks või olemasoleva laiendamiseks (Roos, Sander, Nurmet, & Ivanova, 2014, lk 343-344). Laenusoovi puhul tuleks kliendil pöörduda organisatsiooni või isiku poole, kellel on üle piisavalt vabu rahalisi vahendeid ja kellel on huvi laen väljastada.

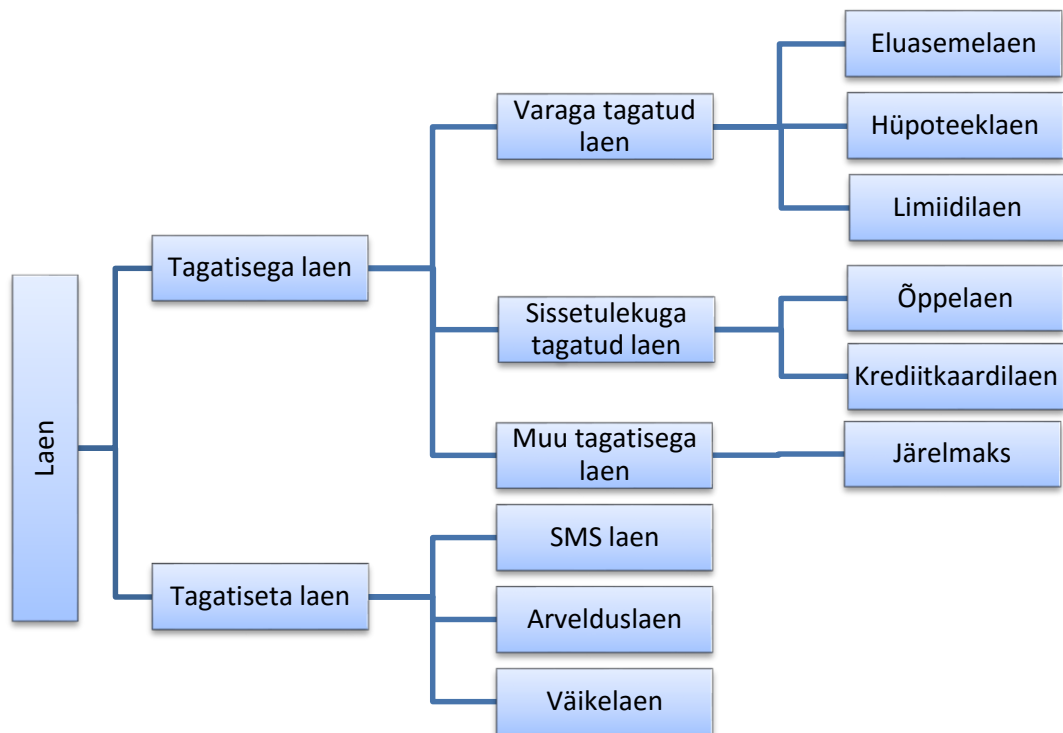
Tänapäevane laenamine krediitiasutuse viisil tekkis 15. sajandil Itaalia ning Inglismaa kullasseppade poolt, kes hoiustasid kodanike kulda. Aja jooksul märgati, et inimesed ei võta kogu kulda korraga välja, mis võimaldas neil seda omakorda välja laenates tulu teenida. Seega saab öelda, et algselt olid pangad väga turvalised hoiulad. (*Ibid.*: lk 71; Turk & Rubino, 2013, lk 88).

Laenamine ehk krediteerimine on tavapäraselt kliendi jaoks tasuline, kuna saadud raha või kauba kasutamise eest tuleb tarbijal maksta laenajale intressi (Roos *et al.*, 2014, lk 48). Intressimäär võib olla nii fikseeritud kui ka ujuv ehk moodustuda intressimarginaali ning baasintressimäära kooslusest (Heffernan, 2005, lk 134). Baasintressimäär ehk eurot valuutana kasutatavate riikide puhul Euribor on üleeuroopaline pankadevaheline intressimäär, mis muutub iga konkreetse aja tagant ning mida kasutatakse nii pankade-

vaheliseks laenamiseks kui ka pankade poolt klientidele laenamiseks. Kõige enam on kasutusel kuue kuu Euribor, mis tähendab, et pankadevaheline intressimäär muutub lepingu järgi kliendi jaoks iga poole aasta tagant. (What..., *n.d.*) Intressimarginaal näitab laenuandja protsentuaalset väljendust kasumiootusele (Roos *et al.*, 2014, lk 53), mille suurus sõltub riskilisast ning muudest lisanditest ja alanditest nagu näiteks panga ja kliendi suhete kestus, aktiivsus, tulusus jms (*Ibid.*: lk 358).

Panganduses on väga suur roll oskuslikul riskijuhtimisel. Üheks oluliseks riskiks on krediidirisk, mille puhul ei täida tehingu vastaspool oma lepingulisi kohustusi laenuandja ees. Ühtlasi väljendab see tõenäolise kahju suurust, kui võetud laenu tagastamisega tekib probleeme. Krediidiriski aitab maandada taustakontroll, mille puhul mõõdetakse laenuvõtja maksejõuetuse tõenäosust, vastaspoole nõude prognoositavat väärtust maksejõuetuse hetkel, nõude pikkust ja kahju määra maksejõuetuse korral. Suurt kontrolli kliendi tausta üle teostavad üldiselt kommertspangad, kes väljastavad tihti pikaajalisi suuremahulisi laene ja soovivad minimeerida riski. (*Ibid.*: lk 290-292) Kommertspankadest väiksemat kontrolli teostavad SMS laenu pakuvad firmad, mis väljastavad klientidele väiksemaid laenusummasid. Laenu väljastamise tingimuseks on tihti vaid laenuvõtja isikliku arvelduskonto olemasolu antud riigis ja maksuvõlgade puudumine AS Krediidiinfo portaalis. (Martin, 2010, lk 564)

Laene on võimalik liigitada mitmete erinevate tunnuste alusel, küll aga puudub selle tarbeks ühtne kõigi pankade poolt kinnitatud klassifikatsioon. Laenusid saab liigitada tagatise, krediitfinantseerimise vormi, kliendigrupi ja otstarbe, tähtaja, finantseerijate arvu ja krediidiriski järgi, lisaks veel majandussektorite ja regioonide lõikes. Lähtuvalt ettevõtete erisustest võivad osad krediidiettevõtted kasutada liigitamist ka hoopis muude tunnuste alusel. (Roos *et al.*, 2014, lk 335-336) Eelnevat liigitamist kasutavad peamiselt laenuandjad, samas kui laenuvõtja jälgib ning liigitab laenusid peamiselt tähtaja järgi, mille alusel jaotuvad laenud lühiajalisteks, pikaajalisteks ja nõudmiseni laenudeks (*Ibid.*: lk 336), kuid vahel veel ka keskmise tähtajaga laenudeks (Hlebnikova & Kumar, 2000, lk 28). Joonisel 1 on välja toodud üks võimalik näide laenude jaotamisest vastavalt tagatise tüübile (Kaasik, 2010, lk 74; Roos *et al.*, 2014, lk 339-341).



**Joonis 1.** Laenude liigitus tagatise järgi. Allikas: Kaasik, 2010, lk 74; Roos *et al.*, 2014, lk 339-341 (autori koostatud)

SMS laen on kõrge intressimäära, lühikese tähtaja ning tagatiseta tarbimislaen, mille laenusumma on tavapäraselt 100-500 eurot. (Elliehausen, 2009, lk 2; Payne & Raiborn, 2013, lk 118). SMS laenu keskmine tagasimakse tähtaeg on keskmiselt 14 päeva, kuid sõltuvalt teenusepakkujust võib ulatuda paarist päevast kuni aastani (Elliehausen, 2009, lk 1). Mitmetes riikides, nagu näiteks Austraalia, Kanada ja Suurbritannia, nimetatakse SMS laenu palgapäeva laenuks (*payday loan*), mille aluseks on inimeste vajadus laenata kuni palgapäeva saabumiseni, misjärel laen tagastatakse (Martin, 2010, lk 564). Laenamine palgapäevani tekkis 20. sajandi alguses, kui jõukamad inimesed hakkasid lisaraha vajadusega inimestelt nende tulevase palgatšekke ostma, väljastades laenuvõtjale väiksema summa kui tema palgatšekk väärt oli (Huckstep, 2007, lk 204-205).

Järgnevalt (vt tabel 1) on võrreldud omavahel kodu-, väike-, arveldus- ning SMS laenu tingimusi ning erisusi. Võrdluseks on vaadeldud ühe kommertspanga ja SMS laenu pakkuva ettevõtte veebilehti. Tingimusi on võrreldud mitmete aspektide ja erisuste põhjal, mis on iseloomulikud vaid sellele konkreetsele laenuliigile.



**Tabel 1.** Erinevate laenuliikide võrdlus

	<b>Kodulaen</b>	<b>Väikelaen</b>	<b>Arvelduslaen</b>	<b>SMS laen</b>
Max. laenusumma	Sõltub kliendist	20 000 eurot	Max. 4 kuupalka	1 000 eurot
Max. tähtaeg	30 aastat	5 aastat	1 aasta	3 aastat
Intressimäär	Sõltub kliendist	15-25% aastas	13-25% aastas	+/- 45% aastas
Min. netosissetulek	600 eurot	300 eurot	500 eurot	Ei
Tagatise olemasolu	Jah	Ei	Ei	Ei
Muud erisused	Omafinantseering	Ei	Kohustistasu	Kiire laekumine

Allikas: Laenu..., s.a.; SMS raha, s.a. (autori modifitseeritud)

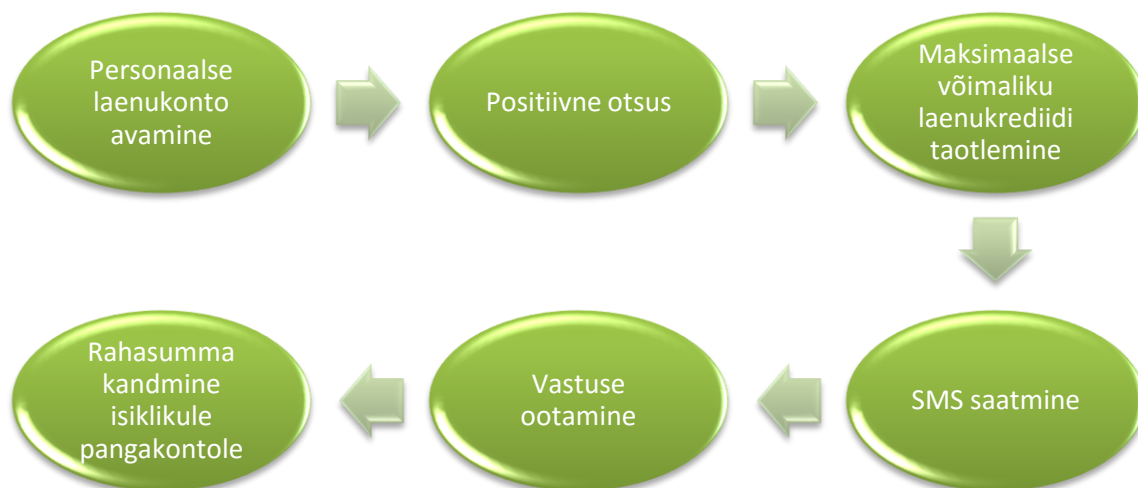
Kuigi paljudes inimestes tekitavad nii SMS laenu kui ka üldiselt kiirlaenu pakkuvate ettevõtete nõutavad intressimäärad kahtlusi ning umbusaldust, võib kõrgeid intressimäärasid pidada ka õiglaseks (Goldberg & Palladini, 2010, lk 43-44; Huckstep, 2007, lk 221). Kiirlaenu pakkuvate ettevõtete puhul on tegemist äriettevõtetega, kelle eesmärgiks on maksimeerida omanike rikkust võttes arvesse riski-tulu kompromissi, mille alusel loodetakse suurema riski korral saada suuremat tulu (Ghysels, Santa-Clara, & Valkanov, 2005, lk 510). Lähtuvalt laenuaotlejatele teostatavast vähesest kontrollist on tegemist riskantse äriga, kus laenuvõtja võib jätta võla tasumata või jääb tasumisega hiljaks, mis mõjutab laenuandja tulu (Goldberg & Palladini, 2010, lk 43). Seetõttu tuleb ettevõttel määratlada riski hind, mis väljendub omakorda laenu intressimääras.

Lisaks riski hinnale tuleb arvestada ka laenu pakkuvate ettevõtete kõrgete kuludega. Mõistmaks kiirlaenu kõrge intressi põhjuseid tasub võrrelda kahe erineva ettevõtte laenude menetlemise kulusid. Helms ning Reille on toonud näite, mille puhul väljastab ettevõtte A ühe korra ühe milj euro suuruse laenu, ettevõtte B aga 10 tuh korda 100 euro suuruse laenu. Mõlema ettevõtte turuintressi määr raha laenamisel on 10% ning kummalgi on kogemusi, et 1% laenudest jäävad klientide poolt tagastamata, mistõttu küsib kumbki ettevõtte riski vältimise ning kapitali tagasiteenimiseks oma laenu intressimääraks kokku 11%. (Helms & Reille, 2004, lk 2)

Kulude suhteline erinevus tekib aga administratiivsete kulude jaotamisel. Ettevõtte A väljastatud laenu peale kulub ettevõttel umbes 30 tuh eurot ehk 3% kogu laenusummast, mis hõlmab töötajate tööaega, sealhulgas kliendi hindamist, kontrolli ning tagasimaksete jälgimist, mistõttu peab ettevõtte A küsima oma laenajalt intressi suuruses 14%. Oletades, et ettevõtte A küsib oma laenu jaoks tagasimakset kvartaalselt, peab ettevõtte tegelema iga aasta vaid nelja tagasimakse jälgimisega. Ettevõtte B väljastab aga

hulga väiksemaid 100 euro suuruseid laene, kus kulud laenu kohta on märgatavalt suuremad kui 3% ehk kolm eurot. Lisaks kogub ettevõtte B oma klientidelt tagasimakseid iga kuu, mistõttu peavad nad jälgima aastas 120 tuh tagasimakset, mida on 30 tuh korda rohkem kui ettevõttel A. Kui ettevõtte A kulud on aastas 30 tuh eurot, siis ettevõttel B on need aga umbes 200 tuh eurot. Nende kulude katmiseks peab ettevõtte B küsima oma kliendilt vähemalt 20 eurot ehk 20% juurde administratiivsete kulude katteks iga väljastatava laenu pealt, mistõttu peab ettevõtte B küsima oma laenu kulude katteks laenajalt intressimäära 33%, mis on üle kahe korra rohkem kui ühte suurt laenu väljastava ettevõtte A nõutav intressimäär. (Helms & Reille, 2004, lk 2)

SMS laenu eeliseks teiste laenuliikide ees on selle taotlemise lihtsus ning rahasumma laekumise kiirus kliendi pangakontole. Mitme Eesti SMS laenu pakkuva firma veebilehe andmetel (vt joonis 2) tuleb laenu taotlemiseks mobiiltelefoni teel avada nende lehel laenukonto, saada positiivne vastus selle kasutamiseks ja taotleda personaalne maksimaalne võimalik krediidisumma. Kui kliendil tekib vajadus laenata, tuleb saata nende määratletud telefoninumbrile sõnum koos laenuperioodi pikkuse ning soovitava kasutatava laenusummaga, oodata vastust ja lähiajal kantakse soovitav laenusumma kliendi isiklikule pangakontole. (Krediidikonto, s.a.; Laenud, s.a.; SMS raha, s.a.)



**Joonis 2.** SMS laenu taotlemise protsess. Allikas: Krediidikonto, s.a.; Laenud, s.a.; SMS raha, s.a. (autori modifitseeritud)

SMS laenu võtmise otsused on inimestel tihti läbi mõtlemata. Üks põhjusi, miks SMS laenu inimestes negatiivset vastukaja tekitavad, ongi just nendest tekkinud makseraskused. Tarbijad näevad SMS laenu kui krediiti nende emotsioonist tulenevate ostude finantseerimiseks, mida neil tegelikult vaja ei ole. Tihti on sarnase käitumisega inimeste lisaraha vajadus igakuine ning ei arvestata, et ühel kuul saadud lisakrediit tuleb järgnevatel perioodidel tagastada, mis omakorda halvendab laenaja järgmiste kuude finantsseisu ning tekitab makseraskusi. (Puusepp, 2014, lk 11) Huckstep on SMS laenusid võrrelnud taksosõiduga, mille puhul on lühikesi sõite teha väga mugav ja vahest isegi säästlik. Pikemate sõitude tarbeks läheb taksoteenus aga ebamõistlikult kulukaks. Sama mõte kordub ka SMS laenude puhul, kui üks laen ei pruugi laenuvõtjale halvasti mõjuda ning võib olla isegi kasulik, samas mil uue SMS laenu võtmine eelneva kompenseerimiseks võib tekitada suuri probleeme. (Huckstep, 2007, lk 207)

Kõrgete intressimääradega laenamist seostatakse tihti liigkasuvõtmisega ning seda peetakse heade kommete vastaseks tegevuseks. Liigkasuvõtmise korral on üks tehingu osapool märgatavalt ebasoodsamal positsioonil ja vahest isegi sundseisus võimaldades laenuandjal kehtestada ebaproportsionaalseid tingimusi (Laumets, 2012, lk 22) ning seda on alati peetud seadusevastaseks ja raskesti karistatavaks (Labat & Block, 2012, lk 384). Liigkasuvõtmine tähendab liiga kõrge intressimäära rakendamist, kuid siinkohal tekib erisusi arvamuste vahel, mida pidada liiga suureks tasuks raha kasutamise eest. Ühtelt poolt saab mõistlikuks pidada kõike, mida ollakse valmis maksma. (Mayer, 2013, lk 513) Teisalt, nagu varasemalt öeldud, on SMS laenu kasutajad tihti sundseisus ning soovivad vaid kiiresti saada lisaraha, tegemata seejuures ratsionaalset võrdlust erinevate laenupakkujate vahel (Avery & Samolyk, 2011, lk 12). Paraku pole Eesti õiguses liigkasuvõtmise piiri defineeritud, mistõttu arvestatakse töös ettevõtetele hinnangu andmisel mitmeid käsitletud aspekte.

Eesti krediidifirmad on kohustatud tuginema vastutustundliku laenamise põhimõttele, mille kohaselt peavad krediidilepingud vastama kliendi vajadustele ning võimaldama kliendil saadud krediit tagasi maksta. Vastutustundliku laenamise peamiseks eesmärgiks on vältida klientide ülelaenamist ning makseraskustega tekkivaid probleeme. Nimetatud põhimõtte rakendamise võtmesõnaks on koostöö krediidiandja ning krediidisaaaja vahel.

Kõigil krediidasutustel on kohustus informeerida oma klienti nimetatud põhimõtte olemusest ja suunata klienti oma laenuotsust läbi mõtlema, samas kui krediidisaajal on kohustus esitada tõeseid andmeid, mida saaks kasutada kliendile sobiva maksekoormuse arvutamisel. Vastutustundliku laenamise põhimõte on seotud jätkusuutliku majandamise põhimõttega ning on suuresti suunatud osapoolte finantskäitumise parendamiseks, mille positiivse tulemusena peaks tõusma krediidiandjatele tagasimakstavate laenude arv ning kahanema eraisikute makseraskuste arv. (Koll, 2011, lk 2; Puusepp, 2014, lk 11-12)

Kuigi pealtnäha on SMS laen teiste laenu liikidega üsna sarnane, on tegemist siiski tarbija jaoks ühe kõige kulukama laenutootega. SMS laenu võtmine on tehtud inimestele väga lihtsaks, mistõttu on see olnud põhjuseks paljude inimeste makseraskustele. Arvestades probleemi aktuaalsust on krediidiettevõtetele seatud kohustus tugineda vastutustundliku laenamise põhimõttele, et vältida ülelaenamist.

## **1.2. Mikrofinantseerimise firmade ja kommertspankade võrdlus**

Käesolevas alapeatükis selgitatakse mikrofinantseerimise ettevõtete erisusi kommertspankade ees. Mikrofinantseerimist võib pidada Eestis finantsvaldkonnaks, kuhu kommertspankad ei ole sisenenud ning millel on oma kindel sihtgrupp. Kuigi mõlemad on üsna sarnase suunitlusega ning pakuvad klientidele finantsteenuseid raha näol, erinevad nad suurel määral oma tingimuste ja teostavate tegevuste poolest.

Mikrofinantseerimine on suunatud eelkõige madala sissetulekuga inimestele, samas kui kommertspankade laenuteenuseid saavad kasutada vaid keskmise või sellest kõrgema sissetulekuga inimesed (Delfiner & Peron, 2007, lk 5). Seetõttu saab väita, et mikrofinantseerimise ettevõtted on suunatud klientidele, kellele kommertspankade teenused ei ole kättesaadavad (Laureti & Szafarz, 2014, lk 4-7). Küll aga võib mikrolaenude tarbimine tekitada klientidele probleeme, kuna kõrgetest intressidest tingitud võimalike makseraskuste tõttu ei pruugi kliendid enam kommertspankadest tulevikus laenu saada (Stegman & Faris, 2003, lk 15).

Peamiseks erinevuseks mikrofinantseerimise ettevõtete ning kommertspankade vahel on nende poolt väljastavate laenutoodete suurused. Mikrofinantseerijate, näiteks SMS

laenu pakkujate laenusummad varieeruvad enamasti, nagu varasemalt mainitud, 100-500 euro vahel (Elliehausen, 2009, lk 2). Kõrge riski, kulukuse ja sotsiaalmajanduslike kultuuriliste barjääride tõttu kommertspangad mikrofinantseerijatele omaste tingimustega nende konkurentideks ei pretendeeri (Rose & Hudgins, 2005, lk 524). Küll aga pakuvad kommertspangad väga suurt hulka erinevaid laenutooteid (*Ibid.*: 524), mis oma väikeste summade poolest sobiksid ka mikrolaenude tarbijatele (Delfiner & Peron, 2007, lk 9-10). Samas on enamused kommertspankade väljastavatest laenusummadest üldiselt märgatavalt kõrgemad kui mikrofinantseerijate omad, näiteks eluaseme-laenudeks väljastatavad summad sõltuvalt otseselt kinnisvara hindadest (Eluasemelaen, 2013) ning varieeruvad tavapäraselt paarikümne kuni isegi mõnesaja tuhande euro vahel (Maa-amet, 2015). Mitmed kommertspangad katsetavad mikrofinantseerimise turul tegutsemist, kuid seda läbi juba eksisteerivate mikrolaene väljastavate ettevõtete, pakkudes neile oma tegevuse kasvatamiseks äri-laene (Isern & Porteous, 2005, lk 6; Rose & Hudgins, 2005, lk 525).

Väga suuri erinevusi võib märgata ka väljastatud laenude intressimäärade suurustes. Kiir-laenudele pakutavad intressimäärad on võrreldes kommertspankadega kordades suuremad (vt tabel 1 lk 9). Erinevalt kommertspankadele on kiir-laenude puhul suureks probleemiks tihti ebamõistlikult kõrge krediidi kulukuse määr, mille ülempiir on alates 1. juulist 2015 määratletud võlaõigusseaduse poolt (Võlaõigusseadus, 2001).

Kommertspankade nõuded klientide finantskäitumisele on mikrofinantseerijatega võrreldes väga kõrged, kuigi kummagi riskide puhul on tegemist valdavalt finantsriskidega (Wagner, 2010, lk 14). Mikrofinantseerimise ettevõttest raha taotlev klient saab oma laenusumma kätte tihti isegi paarikümne minutiga (vt joonis 2 lk 10), lisaks väljastatakse laenukonto avamise otsus suuresti vaid portaalide ja kliendi enda poolt esitatud andmetele tuginedes (Isküll, 2013, lk 40). Kommertspankade laenu väljastamise protsess on aga mitmekesisem. Sõltuvalt laenu liigist võib laenu taotlemise hetkest selle väljastamiseni kuluda isegi mitu kuud. Samuti on märksa suurem risk, et klient või tema võimalused ei vasta panga poolt sätestatud nõuetele ehk on näiteks kommertspanga jaoks liiga madala sissetulekuga ja laenuotsus on negatiivne. (Delfiner

& Peron, 2007, lk 5) Laenuväljastamise protsess on iga panga puhul erinev, kuid ühe võimaliku variandina saab välja tuua kuus sammu (Hlebnikova & Kumar, 2000, lk 23):

- 1) laenutingimuste väljatöötamine,
- 2) analüüsi teostamine,
- 3) tagatiste hindamine,
- 4) laenutingimuste otsustamine,
- 5) lepingu vormistamine,
- 6) laenu väljastamine.

Kommertspangad nõuavad klientidelt stabiilsust ning nende eesmärgiks on teenida tagasimaksetega kaasnevatelt intressidelt. Seetõttu on oluline, et nende otsused oleks läbi mõeldud ja väljastatavad laenud minimaalse riskiga. (Roos *et al.*, 2014, lk 290-293) Mikrofinantseerimise ettevõtted ei tegele nii põhjaliku klientide analüüsiga, mistõttu on nende väljastatavad laenud palju kõrgema riskiga. (Hansson, 2015, lk 34) Ka praktikas on näha, et mikrofinantseerijate kliendid ei tasu oma makseid mitu korda suurema tõenäosusega õigeaegselt ja satuvad võlgadesse, mistõttu võib laenuandjal jääda tulu saamata (Elliehausen & Lawrence, 2001, lk 46). Kommertspankade riski aitab enamuste laenu liikide puhul maandada tagatise nõudmine, samas kui kiirlaenufirmad laenu väljastamiseks tagatist ei nõua (Gine, Jakiela, Karlan, & Morduch, 2010, lk 61). Kommertspanga ja mikrofinantseerimise ettevõtte saab erinevustega tutvuda tabelis 2.

**Tabel 2.** Kommertspanga ja mikrofinantseeriva ettevõtte võrdlus laenu baasil

	<b>Kommertspank</b>	<b>Mikrofinantseeriv ettevõtte</b>
Ühingu vorm	Krediidiasutus	Finantseerimisasutus
Pakutavad teenused	Hoiused, laenud, investeerimine jne	Enamasti ainult laenud
Peamine sihtgrupp	Keskmise ja kõrgema sissetulekuga inimesed	Madala sissetulekuga inimesed
Laenutoodete hulk	Suur	Väike
Taustauuring	Kõrge	Madal
Nõutav intressimäär	Madal kuni keskmine	Keskmine kuni kõrge

Allikas: Delfiner & Peron, 2007, lk 5-6; Isern & Porteous, 2005, lk 1; Krediidiandjate..., 2015; Krediidiasutuste..., 2016 (autori koostatud)

Kuigi nii kommertspangad kui ka mikrolaenajad on valdkonna poolest ühtse suunitlusega, on nende kliendid siiski erinevad. Kommertspankadele on oluline stabiilsus, samas kui mikrofinantseerimise ettevõtted teenindavad neid, kes pankade

tingimustele ei vasta. Ebausaldusväärsete klientide teenindamine on aga suur risk, mis on SMS laenude kõrgete intressimäärade põhjuseks.

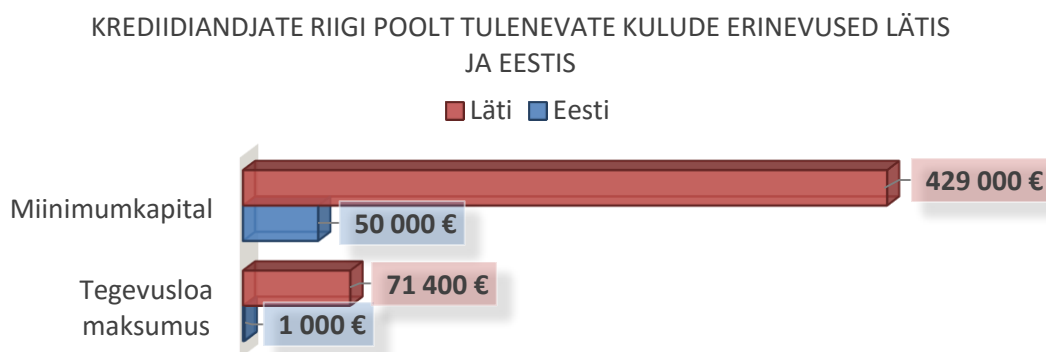
### **1.3. SMS laenudega seotud seadusandlus**

Koos digitaalse maailma arenemisega Eestis aktiveerunud kiirlaenuturg on alates selle eksisteerimise hetkest olnud oluliste piiranguteta. Tänapäevaks on oluliseks probleemiks kujunenud SMS laenude tõttu makseraskustes kliendid, mistõttu on riik alustanud turu põhjalikumalt reguleerimist. Käesolevas alapeatükis uuritakse lähemalt SMS laenu pakkuvaid ettevõtteid reguleerivaid seaduseid.

29. märtsil 2015 jõustus Eestis krediidiandjate ja –vahendajate seadus, mis reguleerib krediiti pakkuvate ettevõtete toimimist ning mille peamiseks meetmeks on tegevusloa kehtestamine ettevõtetele, kes vahendavad või annavad krediiti oma nimel. Kiirlaenuturu tõhustamiseks on tegevusloa taotlemine tehtud ettevõtja jaoks üsna keeruliseks. Tegevusloa taotleja peab Finantsinspeksioonile edastama kirjaliku avalduse ning lisama mitmeid erinevaid dokumente nagu näiteks ettevõtte vähemalt järgneva kolme aasta äriplaan, tegevuskava koos kavandavate teenuste kirjeldusega, viimase kolme aasta majandusaasta aruanded, detailsed andmed ettevõtte juhatuse ja nõukogu liikmete kohta, ettevõtte sise-eeskiri ning raamatupidamiseeskiri ja palju muud. Lisaks kehtib krediidiandjale või äriühingust krediidivahendajale nõue, et tema aktsia- või osakapital peab olema täielikult sisse makstud, olema vähemalt 50 tuhat eurot ning kogu tegevus peab olema auditeeritud. (Krediidiandjate..., 2015)

Tegevusloa nõuet rakendatakse peale Eesti veel mitmetes riikides, näiteks Norras, Leedus ning Lätis. Viimases maksab tegevusloa väljastamine firmale ligikaudu 71,4 tuhat eurot (Värv, 2013, lk 2), samas kui Eestis on tegevusloa menetluse alustamise tasu üks tuhat eurot ning täiendavaid kulusi ettevõtja tegema ei pea (Menetlustasu, *s.a.*). Lisaks on Lätis mittepankadest laenuandjatele kehtestatud miinimumkapitali määraks 429 tuhat eurot, mida on ligi 8,6 korda rohkem kui Eestis (vt joonis 3). Mitmete ekspertide arvates on kehtestatud kapitalinõue Läti kiirlaenuturu olukorda halvendanud, kuna valdkonnas tegutsevate ettevõtjate arv on võrreldes eelneva ajaga mitmekordselt vähenenud ja sellest tulenevalt on vähenenud ka konkurents. (Värv, 2013, lk 2) Kuna SMS laen on

maailmas pigem värske kredidivorm, siis võivad suured erinevused naaberriikide vahel olla tingitud just iga riigi erinevast lähenemisest SMS laenu firmade kontrolli all hoidmisele, kuna ühtset kindlalt toimivat süsteemi pole veel jõutud välja arendada. Seetõttu võib oodata, et ka naaberriigid hakkavad järgnevatel aastatel oma SMS laenu pakkujatega seotud seadusandlust korrigeerima.



**Joonis 3.** Krediidiandjate kulude erinevused Lätis ja Eestis. Allikas: Värv, 2013, lk 2 (autori koostatud)

Krediidiasutuste seadus on kehtestanud Eestis vastutustundliku laenamise põhimõtte, mille järgimine on kohustuslik kõigile krediidiasutustele, -andjatele ja -vahendajatele. Selle rakendamiseks on neil firmadel kohustus koguda ja säilitada andmeid kliendi rahaliste kohustuste suuruse ja maksekohustuste täitmise kohta, mida peab kasutama kliendi jaoks mõistliku laenukoormuse arvutamise tarbeks. Lisaks on krediidifirmadel kohustus informeerida klienti võimalikest ohtudest laenamisel ja väljendama laenuturul sotsiaalselt vastutustundlikku käitumist. (Vastutustundliku laenamise nõuded, *s.a.*)

Üle oma võimete laenamise vältimiseks on kliendil mõistlik koostööd teha eelkõige usaldusväärse tegevusloaga krediidiettevõtetega, mida saab kergesti tuvastada lähtuvalt ettevõtte ärinimest. Aktsiaseltsina asutatud krediidiasutusel on kohustus kasutada oma ärinimes sõna „pank“ ja ühistuna asutatud krediidiasutusel sõna „ühistupank“, kusjuures neid sõnu või nende tuletisi ja võõrkeelseid vasteid võib oma ärinimes kasutada samuti vaid krediidiasutus. (Krediidiasutuste..., 2016) Krediidiandjatel ja -vahendajatel ei ole ärinimele seadusest tulenevaid kohustusi, küll aga on näiteks kummalgi ainuõigus kasutada oma ärinimes sõna „krediidinõustaja“ (Krediidiandjate..., 2015).



Nii pikaajaliste eluasemelaenude kui ka lühiajaliste SMS laenude andmise ja saamise põhitingimusi reguleerib Eestis võlaõigusseadus. Üks olulisi punkte on paragrahv 403, mis käsitleb lepingueelset teavet ning paneb paika selles sisalduva info tingimused ning vajalikud andmed, mis tagavad erinevate ettevõtete pakkumiste võrreldavuse. Näiteks on oluline, et lepingueelne teave sisaldaks tarbijakrediidilepingu kestust, maksete kogusummat, krediidi kasutusse võtmise tingimusi, intressi, krediidi kulukuse määra aasta kohta, hoiatust tasumata maksetest tulenevate tagajärgede kohta jms. Alates 1. juulist 2015 ei tohi tarbija poolt tasumisele kuuluv krediidi kulukuse määr aastas ületada krediidi andmise ajal Eesti Panga viimati avaldatud viimase kuue kuu keskmist krediidiasutuste poolt eraisikutele antud tarbimislaenude kulukuse määra enam kui kolm korda, vastasel juhul on sõlmitud tarbijakrediidileping tühine. (Võlaõigusseadus, 2001)

SMS laenu pakkuvate ettevõtete turundusvõimalusi piirab reklaamiseadus, mille alusel on finantsteenuste reklaam konkreetsete nõuetega ning peab sisaldama üleskutset tutvuda finantsteenuse tingimustega ja vajadusel konsulteerida asjatundjaga. Kui firma teavitab reklaamis kliente oma valmisolekust anda tarbijakrediiti ning sõlmida selleks vajalik leping, tuleb ettevõttel reklaamis esitada tüüpilise näite puhul kohaldataval juhul selle intressimäär, kasutusse võetav krediidisumma või krediidi ülempiir, krediidi kulukuse määr, tarbijakrediidilepingu kestus, lepingueseme netohind, ettemaksu summa ning tarbija poolt makstav kogusumma ja tagasimaksete summa. 2016. aasta 1. jaanuaril jõustunud muudatuse alusel on tele- ja raadioprogrammis keelatud reklaam, millega teavitatakse valmisolekust anda kliendi käsutusse krediidilepingu alusel rahasumma või vahendada selliseid lepinguid. (Reklaamiseadus, 2008) Erisusi esineb näiteks Soome ja Rootsi seadustes, mille kohaselt on neis riikides kiiralaenureklaamid vähem reguleeritud (Persson & Henrikson, 2014, lk 61), samas kui Norra seadused kiiralaenude osas sarnanevad Eesti omadele (Lilleholt, 2014, lk 54).

Krediidiettevõtetele on määratud kohustuseks tegeleda rahapesu ning terrorismi rahastamise tõkestamisega. Samanimelise seaduse § 13 tõttu on krediidiettevõtetele seatud nõue, et enne iga ärisuhte loomist peavad nad kontrollima kliendi isikusamasust tema poolt esitatud dokumentidega, tuvastama tehingu tegeliku kasusaaja, eesmärgi ja jälgima ärisuhte vältel teostatud tehinguid. Tegemist on olulise ennetustegevusega,

mille teostamisel väheneb risk, et laenusumma jõuab ebaausa inimese või inimeste grupi käsutusse, kes võib kasutada seda rahapesu või terrorismi edendamiseks. (Rahapesu..., 2007)

Kõiki Eestis tegutsevaid juriidilisi isikuid mõjutab tarbijakaitseseadus, mis reguleerib tarbijale teenuse pakkumist ning määrab kindlaks tarbija õigused. Alates krediidiandjate ja –vahendajate seaduse jõustumisest on tarbijakaitseseaduses toimunud ka muudatus, mis annab Finantsinspektsiooni juhatusele ning tema volitatud ametiisikutele õiguse teostada krediidiandjate ja –vahendajate üle järelevalvet. Tarbijakaitseseadus on sätestanud ka rahatrahvid krediidi kulukuse määra ning tarbijalt nõutavate sissenõudmiskulude hüvitamise piirangute järgimata jätmise eest, mis on juriidilisele isikule kuni 32 tuh eurot. (Tarbijakaitseseadus, 2015)

Eesti krediidiandjate tegevust kontrollib ja jälgib Finantsinspektsioon. Selle ülesandeks on ühtlasi krediidiandjatele finantskriisilahenduste ettevalmistamine ning menetlemine. Lisaks tagab finantsinspektsiooni seadusest lähtuv organisatsioon krediidiasutuste kriitiliste funktsioonide katkematu toimimise. (Finantsinspektsiooni..., 2001)

Kiirlaenuurg on erinevates riikides erimoodi reguleeritud. Kui Eestis ja ka Rootsis on kiirlaenusid reguleerivad paragrahvid hajutatud ning leitavad erinevatest seadustest (Persson & Henrikson, 2014, lk 58-59), siis Soomes on kiirlaenuettevõtteid mõjutavad tegurid koondatud peamiselt ühe tarbijakaitseseaduse alla, millest mikrolaenusid reguleerib täpsemalt peatükk seitse (Makkonen, 2014, lk 97) ning Norras kahe, finantslepingu- ning turundusseaduse alla (Lilleholt, 2014, lk 52-53). Kui varasemalt ulatusid SMS laenude intressid tihti sadadesse protsentidesse, siis alates 2013. aasta juunist on Soomes kahe tuh euro suuruse laenu maksimaalne krediidi kulukuse määr aastas 50%, mis pani mitmeid ettevõtteid oma tegevust lõpetama, kuna kasumi teenimine näis neile praktiliselt võimatu (Makkonen, 2014, lk 108).

Varasemalt väheste piirangute mõjul toiminud kiirlaenuurg on tänaseks muutunud märgatavalt reguleeritumaks. Kehtestatud on kindlad nõuded SMS laenu pakkuvatele reklaamidele ja lepingueelsele informatsioonile, mis peaks vähendama makseraskustes

inimeste arvu. Turule sisenemine ja seal püsimine on muutunud võrreldes varajasemaga keerulisemaks, mis omakorda sõltub nende ettevõtete edukusest ja tulemuslikkusest.

#### 1.4. Uuringus kasutatavad mõõdikud

Kuigi kiirlaenu pakkuvad ettevõtted tegutsevad küll reguleeritud turul ning nende sihtgrupp on selgelt määratletud, ei ole kõik ettevõtted sama edukad. Kuna kõigile SMS laenu pakkujatele kehtivad lähtuvalt turu regulatsioonidest samad võimalused ettevõtte äritegevuse kasvatamiseks ja ebaausate kaubandusvõtete kasutamine on kõigile ühtselt keelatud, siis on osad ettevõtetest leidnud oma niši, millega konkurentide seast välja paista. Antud alapeatükis selgitatakse erinevate suhtarvude mõisteid ja hinnangute kriteeriumeid, mille abil on firmade edukuse põhjuste kindlaks tegemine võimalik. Lisaks soovitakse mõõdikutega välja selgitada, kas kõrged intressimäärad tähendavad neile ettevõtetele ka suurt edukust ning kasumlikkust.

Käesoleva lõputöö raames peetakse kõige edukamaks eelkõige seda ettevõtet, kellel on kõrgeimad rentaabluse näitajad, kuna need suhtarvud on konkreetset seotud kasumiga ning kajastavad viimase suhet mõne teise näitajaga. Rentaabluse suhtarvused esitatakse protsentides ning kõige mõistlikum on neid võrrelda teiste samas valdkonnas tegutsevate ettevõtete näitajatega. (Kõomägi, 2006, lk 126)

Esmalt arvutatakse välja varade rentaablus (*return on assets* – ROA). See näitab ettevõtte varadesse tehtud investeeringu kasumlikkust ehk mitu senti puhaskasumit tekitab üks ettevõtte varasse investeeritud euro. Üldtunnustatud kriteeriumi järgi peetakse rahuldavaks tulususeks alates 10%. (Kõomägi, 2006, lk 126-127) Varade rentaablust arvutatakse järgneva valemiga (Peterson & Fabozzi, 2006, lk 112-113):

$$ROA = \frac{NI}{A}, \quad (1)$$

kus  $NI$  – puhaskasum,  
 $A$  – varad ehk aktiva kokku.

Lisaks varade rentaablusele on väga oluliseks rentaabluse näitajaks ka kasumimarginaal (*profit margin* – PM). Kasumimarginaal ehk käiberentaaclus näitab müügikäibe suhet puhaskasumisse, hinnates ettevõtte suutlikkust kontrollida oma kulusid võrreldes müügituluga (Rünkla, 2003, lk 67). Tegemist on SMS laenu pakkuvate ettevõtete jaoks väga olulise näitajaga, kuna nende tegevus on eelkõige krediidiriski tõttu väga riskantne (Huckstep, 2007, lk 209). Liiga madala käiberentaaclus korral on oht, et ühel hetkel võib näitaja tulemus langeda ning muutuda negatiivseks. Kui SMS laenu pakkuvate firmade kasumimarginaal on Eesti keskmisega võrreldes väga kõrge, siis on võimalik järeldada, et ettevõtte tegeleb liigkasuvõtmisega. Kõrge kasumimarginaal tähendab, et see sisaldab endas kõrget riski hinda (Roos *et al.*, 2014, lk 52-53). Näitaja arvutamiseks on valitud puhaskasumist lähtuv valem (Melicher & Norton, 2003, lk 418):

$$PM = \frac{NI}{S}, \quad (2)$$

kus  $S$  – müügikäive.

Viimase rentaaclus suhtarvuna käsitletakse omakapitali rentaaclus (*return on equity* – ROE), mida peetakse tavaliselt kõige olulisemaks ettevõtte finantsanalüüsi suhtarvuks, kuna see näitab omakapitali tehtud sissemaksete tagasiteenimist. Kõige enam huvitab selle suhtarvu tulemus omanikke ning investoreid, kuna see näitab otseselt nende investeeringute tasuvust ning võimaldab otsustada ettevõtte juhtimise efektiivsuse üle. (Kõomägi, 2006, lk 128) Investorid peavad heaks omakapitali rentaaclus tulemuseks vähemalt 15% suurust näitajat (Herciu *et al.*, 2011, lk 45). Suhtarv arvutatakse välja puhaskasumi alusel (Harrington, 2004, lk 33):

$$ROE = \frac{NI}{E}, \quad (3)$$

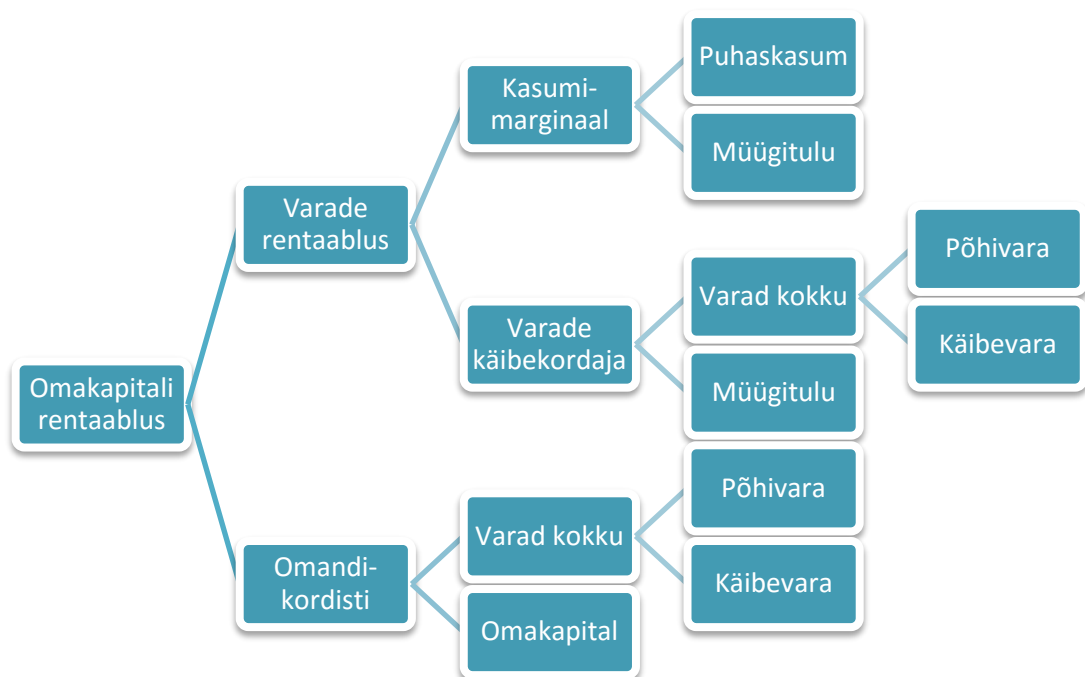
kus  $E$  – omakapital.

SMS laenu pakkuvate ettevõtete tulemuste mõistmiseks ning võrdlemiseks on oluline uurida kõiki omakapitali rentaaclus tegureid eraldiseisvalt. Seda võimaldab teha Du-Pont'i analüüs, mis erinevalt eelnevast valemist eraldab arvutuskäigus omavahel

kasumimarginaali, koguvarde käibekordaja ja omandikordisti. (Melicher & Norton, 2003, lk 423) Du-Pont'i analüüsi teostatakse järgmise arvutuskäiguga (Peterson & Fabozzi, 2006, lk 116):

$$ROE = \left( \frac{NI}{S} \right) \cdot \left( \frac{S}{A} \right) \cdot \left( \frac{A}{E} \right). \quad (4)$$

Du-Pont'i analüüsi abil on võimalik välja selgitada, kuidas ettevõtte teenib oma kasumi ehk kas kasum teenitakse kiirelt käibelt, kõrgelt kasumimarginaalilt või finantsvõimendusest. Lisaks on selle peamiseks põhimõtteks välja selgitada, mis põhjustel on rentaablus erinevatel aastatel muutunud. (Melicher & Norton, 2003, lk 422-423) Käesolevas töös aitab nimetatud kompleksanalüüs hõlpsasti võrrelda ka uuringu valimis olevate ettevõtete rentaabluse erinevuste põhjusi (vt joonis 4).



**Joonis 4.** Du-Pont'i puu. Allikas: Melicher & Norton, 2003, lk 424 (autori koostatud)

Rünkla (2003, lk 62) hinnangul näitavad ettevõtete omanike reaalsed personaalsed rahalist tulu dividendid. Seetõttu on olulise tähtsusega dividendide väljamaksekindaja (*dividend payout ratio* – d). Suhtarv näitab, kas saadud kasum reinvesteertakse või on

omanikel huvi saada personaalselt oma investeeringu eest kõrget väljamakstavat tasu (Rünkla, 2003, lk 62):

$$d = \frac{DIV_t}{NI_{t-1}}, \quad (5)$$

kus  $DIV$  – väljamakstavad dividendid.

SMS laenu pakkuvate ettevõtete edukus võib sõltuda finantseerimisstruktuurist. Kõomägi (2005, lk 125) arvates on siinkohal kõige mõistlikum hinnata kohustuste osakaalu ettevõtte varades, mis näitab, kas eraisikute laenusid finantseeritakse valdavalt omavahenditest või võõrkapitali abil. Võõrkapitali osakaal selgitatakse välja läbi võlakordaja (*debt ratio* – DR) (Kõomägi, 2006, lk 125):

$$DR = \frac{D}{A}, \quad (6)$$

kus  $D$  – kohustused kokku.

Üheks oluliseks suhtarvuks on ka kapitaliseerituse kordaja (*capitalization ratio* – CAPR). Kõomägi (2005, lk 124-126) andmetel näitab see, kui suur osatähtsus on pikaajalistel kohustustel ettevõtte püsivates finantseerimisallikates. Tegemist on SMS laenu pakkuvatele ettevõtetele olulise näitajaga, kuna selle kaudu on võimalik hinnata, kui suures ulatuses kasutab firma pikaajalist intressikandvat võõrkapitali ja omakapitali kogu pikaajalisest kapitalist ehk näitab ühtlasi ka laenu kasutamise oskust. Kuna pikaajalised kohustused on maksevõime hindamisel olulisemad kui lühiajalised kohustused, siis on kapitaliseerituse kordaja finantseerimist pakkuvate ettevõtete puhul võlakordajaga võrreldes tõhusam hindaja. Kapitaliseerituse kordaja näitab SMS laenu pakkuvate firmade puhul, kui palju on ettevõtte ise laenu võtnud, mis ei ole otseselt seotud tema enda laenu andmisega (Kõomägi, 2006, lk 124-126):

$$CAPR = \frac{LD}{LD + E}, \quad (7)$$

kus  $LD$  – pikaajalised kohustused.

Ettevõtet saab uurida ka lähtuvalt pakutava keskmise brutokuupalga järgi töötaja kohta. Töötajate keskmist kuupalka arvutades on võimalik mõista ettevõttes kehtestatud motivatsioonisüsteemi ning võrrelda seda teiste uuringuobjektide omadega. Keskmist kuupalka (*average monthly wage* – AMW) arvutatakse järgnevalt (Mõisted... 2014):

$$AMW = \frac{W/12}{ANE}, \quad (8)$$

kus  $W$  – palgakulu kokku aastas,

$ANE$  – keskmine töötajate arv (*average number of employees*).

Järgnevalt uuritakse tööjõukulude osatähtsust müügitulus (*labour input to sales* – LIS), et mõista, kas edukuse erinevuse põhjused on seotud ettevõtte üldise tööjõukuluga. Tööjõukulude abil on võimalik hinnata, kui suure osa oma tulust panustab ettevõtte oma töötajatesse. Kui omanikud võtavad oma tasu valdavalt välja dividendidena, siis võivad ettevõtte tööjõukulud jätta esmapilgul petliku mulje, kuna palgakulu on kunstlikult väike. Arvutuskäik on järgnev (Mõisted..., 2014):

$$LIS = \frac{TW}{S}, \quad (9)$$

kus  $TW$  – tööjõukulud.

Peter Drucker on 1954. aastal öelnud, et organisatsioonid peaksid oma peamise tähelepanu suunama vaid turundusele ja innovatsioonile, võttes neid investeringutena, muid tegevusi võib pidada kuludeks (Sarin & Mohr, 2009, lk 85). Üheks võimalikuks edukuse erinevuste põhjuseks võib olla turunduskulude osakaalude erinevus uuringuobjektide müügikäivetes. Turunduse eesmärk on muuta müük eraldiseisva tegevusena ebavajalikuks ning panna tooted end ise müüma (Sarin & Mohr, 2009, lk 86). Efektiivne turundus võib tugevalt mõjutada ettevõtte müügikäivet (Miller & Gist, viidatud Kolouchova & Rožek, 2014 lk 30 vahendusel). Seetõttu on oluline uurida turunduskulude osatähtsust müügitulus (*marketing expenses to sales* – MES):

$$MES = \frac{MC}{S}, \quad (10)$$

kus  $MC$  – turunduskulud.

Ettevõtete tulemuslikkuse erinevuse põhjuseid võib leida lisaks arvutustele ka lähtuvalt teistest aspektidest. Üks ettevõtte võib teisest edukam olla ka põhjusel, kas firma kuulub eraisikule või juriidilistele isikule ning kas ettevõttel on ema- või tütarettevõtteid. Sellise lähenemise põhjal on võimalik kindlaks teha, kas laenu andev ettevõtte teenib oma tulu peamiselt õigeaegselt tasutud intressidelt või makseraskustes vaevlevatelt klientidelt omades näiteks sellises valdkonnas tegutsevat tütarettevõtet.

Teisena võib tähtsust omada ettevõtte kapitali hind ehk nõutav tulunorm, mis on investorite tasu ettevõttesse raha paigutamise eest. Selleks tuleb uurida, kas tegemist on Eesti omandis oleva ettevõttega või ülemaailmse välisomandis oleva kontserniga. Viimane võib tähendada Eestis tegutseva divisjoni jaoks madalamat kapitali hinda, kuna investoriks võib olla ettevõtte edust huvituv emakontsern. Nõutava tulunormiga tuleb arvestada investeerimisprojektide vastuvõtmisel ehk SMS laenu pakkuvate ettevõtete puhul võimaliku minimaalse intressimäära kehtestamisel, kuna tegemist on konkreetse kululiigiga ning mida madalam on ettevõtte kapitali hind, seda suurem osa teenitud tulust jääb kasumina ettevõttesse alles. (Kõomägi, 2006, lk 142)

Ettevõtete edukuse põhjuste uurimist alustatakse tulemuslike uuringuobjektide välja selgitamisega, mille kriteeriumeid on kirjeldatud käesolevas alapeatükis. Seejärel võrreldakse erinevate näitajate osatähtsusi müügikäibes, uuritakse ka teiste aspektide võimalikku seost tulemuslikkusega, näitajate omavahelisi potentsiaalseid seoseid ja tehakse järeldused. Konkreetsed arvutused antud alapeatükis käsitletud valemite kaudu ning analüüs teostatakse töö järgmises peatükis.



## **2. TURUANALÜÜS JA VALDKONNA EDUTEGURITE VÄLJA SELGITAMINE**

### **2.1. Kiirlaenuturu ülevaade ning arengud**

Käesolevas alapeatükis antakse ülevaade Eesti kiirlaenuturust ning selle arengutest. Uuritakse turu mahtu, kui palju ettevõtteid SMS laenu turul tegutseb ning selgitatakse välja valdkonna turuliidrid. Ühtlasi uuritakse, kui paljud inimesed on SMS laenu kasutanud ning kui suur osa neist on 2014. aasta seisuga makseraskustesse sattunud.

SMS laenud hakkasid Eestis hoogsalt levima üheskoos mobiiltelefonide ja interneti populaarsuse kasvuga 21. sajandi alguses. 2013. aasta seisuga tegutses Eestis 123 ettevõtet, mis olid oma tegevusalaks märkinud „Muu laenuandmine, v.a. pandimajad“ (Kiirlaenuturg..., 2014, lk 2), millest vaid 17 olid tagatiseta väikelaenu pakkuvad finantseerimisasutused (Isküll, 2013, lk 33). Tänapäevaks on nõuded laenu andmise osas karmistunud ning 2016. aasta aprillikuu seisuga tegutseb Eestis 29 tegevusloaga krediidiandjat, kellest SMS laenu pakuvad umbes pooled (Eestis..., s.a.).

Kiirlaenuturu mahtu saab hinnata uurides ettevõtete nõuete ja ettemaksete bilansikirjet, kuna seda saab otseselt tõlgendada laenujäägina majandusaasta lõpus. 2012. aasta kiirlaenuturu laenujääk ulatus 118 milj euron olles viimase kahe aastaga kasvanud keskmiselt 30% aastas. Kuna keskmine laenusumma sel turul on alla 300 euro ning laenu tähtajad on keskmiselt vaid mõned kuud pikad, siis on tegemist väga kiire juurdekasvutempoga. (Kiirlaenuturg..., 2014, lk 3) Sarnase juurdekasvutempo jätkudes oleks Eesti kiirlaenuturu bilansiliste nõuete summa 2016. aasta lõpuks 337 milj eurot.

Kuigi Eesti kiirlaenuturul tegutses 2014. aastal üle 100 ettevõtte, andsid 90% turumahust 30 kiirlaenuturul tegutsevat ettevõtet ning 50% vaid kuus firmat. Kümme

suurimat kiirlaenuettevõtet nõuete ja ettemaksete kirje alusel 2010.-2012. aastatel alates suurimast olid Creditstar Estonia AS, Placet Group OÜ, Folkefinans AS Eesti filiaal, IPF Digital Estonia OÜ, Hüpoteeklaen OÜ, AS MiniCredit, Raha24 OÜ, Ferratum Estonia OÜ, Odav Laen OÜ ja SNEL Grupp OÜ. (Kiirlaenuturg..., 2014, lk 5-6)

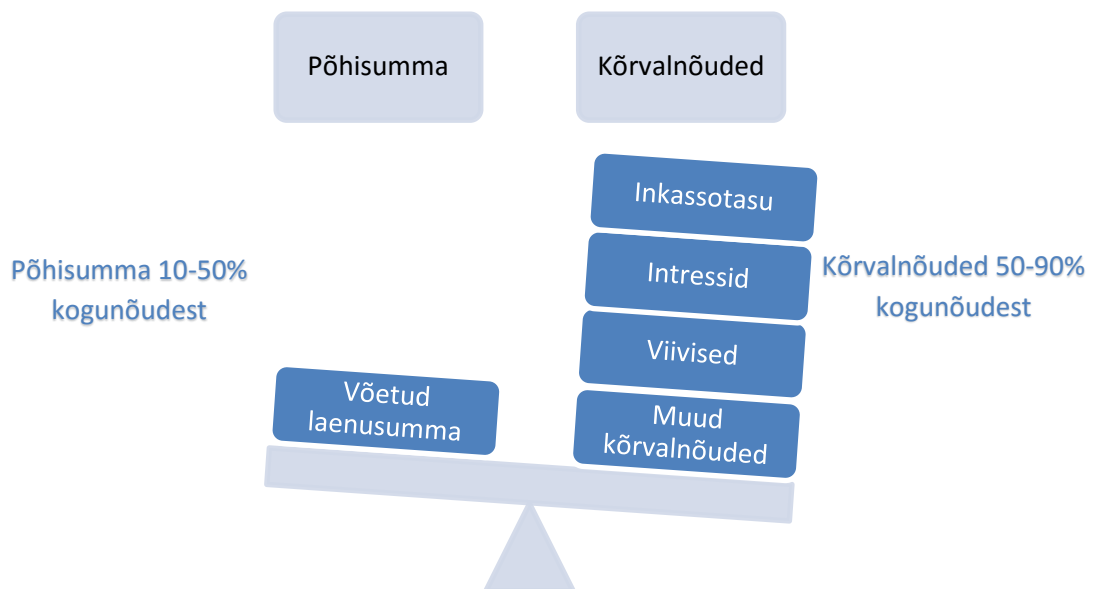
Kiirlaenuturg on alates selle algusaastatest Eestis jõudsalt kasvanud, kuna turg on olnud reguleerimata ja võrreldes teiste riikidega on nõuded laenupakkujale olnud üsna leebed (*Ibid.*: lk 5). Alates 2016. aastast kehtima hakanud krediidiandjate ja –vahendajate seadus tõi sisse olulisi muudatusi, kuna kiirlaenuettevõtted võivad sellest ajast tegutseda vaid tegevusloa alusel ning see vähendas märgatavalt turul tegutsevate ettevõtete hulka (Krediidiandjate..., 2015). Viimastel aastatel on turul jõudsalt populaarsust kogunud sularahateenuse kasutamine, mis on tingitud panga skeptilisusest SMS laenu võtnud isikute vastu. Sularahateenuse korral saab laenuvõtja oma laenusummale järgi minna postkontorisse ning tema pangakontole ei jää SMS laenu võtmisest märki maha. Seega, kui klient soovib laenu ka kommertspangast, võib pank seda probleemideta anda, kuna nad ei ole teadlikud kliendi olemasolevatest finantskohustustest. (Laumets, 2012, lk 47)

TNS Emor viib igal aastal Eesti Panga tellimusel läbi „Eesti leibkondade finantskäitumise uuringut“. 2012. aasta tulemuste põhjal on kiirlaenu võtnud 2% leibkondadest ehk umbes 12 tuh inimest. (Hansson, 2012, lk 32; Kiirlaenuturg..., 2014, lk 8). Arvatakse, et uuring alahindab tegelikku olukorda, kuna paljud inimesed pole valmis avalikult SMS laenu kasutamist tunnistama. Kui lähtuda, et 2012. aastal oli kiirlaenufirmade poolt nõudeid ja ettemakseid kokku summas 118 milj eurot, keskmine laenusumma on 300 eurot ning ühel isikul on korraga keskmiselt kolm laenu, siis lihtsa matemaatilise tehtena on võimalik mõista, et tegelikkuses on laenuvõtjaid oluliselt rohkem, ligi 131 tuh. Kuigi saadud tulemused erinevad TNS Emor'i uuringu tulemustest drastiliselt, on see sarnane Swedbank'i poolt pakutud arvuga, milleks on ligi 100 tuh inimest. Seetõttu võib arvata, et Eestis on kiirlaenutarbijaid vähemalt kaheksa korda rohkem, kui seda tunnistada soovivaid inimesi. (Kiirlaenuturg..., 2014, lk 8)

Kiirlaen on trahvide järel kõige suurem maksehäirete tekitaja. Krediidiinfo AS andmetel oli 2013. aasta oktoobrikuu alguse seisuga kiirlaenude või tarbijakrediidile spetsialiseerunud ettevõtete poolt välja antud laenude alusel maksehäired 34 047 isikul.

30. jaanuari 2014 seisuga oli kiiralaenudest tulenevate maksehäiretega isikute arv kasvanud 34 706 inimeseni. Seetõttu võib arvata, et lähitulevikus on kiiralaenude tõttu makseraskustesse sattunud inimeste hulk aina kasvamas, mida kinnitab ka tarbijakaitseameti prognoos ning võlanõustajate ütlused. (Kiiralaenuturg..., 2014, lk 8-9)

Inkassofirmade seas on viidud läbi küsitlus mõistmaks, kui palju on nende kätte jõudnud kiiralaenu tüüpi nõudeid kümne eelnevalt nimetatud suurima SMS laenu pakkuva ettevõtte poolt. Kuna tulemused hõlmavad vaid valitud 14 inkassofirmale esitatud nõudeid, siis ei saa teha konkreetseid järeldusi, kuid vaatamata sellele kinnitavad olemasolevad tulemused arvamust, et maksehäireregister ei kajasta kõiki probleemseid kiiralaenutarbijaid. Nimelt on valitud inkassofirmade poolt kümne SMS laenu pakkuva ettevõtte poolt 1. detsembri 2015 seisuga 42 069 nõuet 37 725 isiku vastu, mida on kolme tuhande isiku võrra rohkem kui maksehäireregistri andmete alusel. Keskmiseks inkassofirmade nõude summaks on 567 eurot, mis on ligi kaks korda suurem kui keskmine võetav kiiralaen, näidates kõrvalnõuete märgatavat osakaalu kogunõudes (vt joonis 5). (*Ibid.*: lk 10-11) Erand pole ka see, kui kohtusse jõuab põhinõue suuruses 1,5 tuh eurot, millest laenu on võetud vaid 190 euro eest (Eesti Pangaliit, 2013).



**Joonis 5.** Keskmise kiiralaenunõude põhisumma ning kõrvalnõuete osakaalud. Allikas: Kiiralaenuturg..., 2014, lk 9-12 (autori koostatud)

Inkassofirmad on andnud hinnangu, et kiiralaenunõuded koosnevad 50/50 kuni isegi 10/90 proportsioonis põhisummast ja kõrvalnõuetest (Kiiralaenuturg..., 2014, lk 12). See näitab esmapilgul süütuna tunduva kiiralaenu tegelikku palet, et kuigi võetav laenusumma võib tunduda väike ning ohutu, võib see makseprobleemide korral enam kui kahekordistuda. Kuna SMS laenu tarbija ei ole tavapäraselt jõukas inimene, võib kogusumma tagastamine olla talle üle jõu käiv, põhjustades aina rohkem probleeme.

Võlanõustajate sõnul omavad kiiralaenuprobleeme peamiselt 25-39 aastased põhi-, kesk- või kutseharidusega inimesed, kes teenivad Eesti keskmisest palgast madalamat sissetulekut. Reeglina on need isikud võtnud keskmiselt neli kuni viis laenu, mida kasutatakse tarbimiskaupade soetamiseks ning elamiskulude ja teiste võlgade katteks. Paraku pole harvaesinevaks nähtuseks ka võlgniku arvelduskonto arestimine ning eluaseme kaotamine. (Kiiralaenuturg..., 2014, lk 14-15)

Lähtuvalt 2016. aasta alguses kehtima hakanud krediidiandjate ja –vahendajate seadusest on kiiralaenuturul tegutsevate ettevõtete arv vähenenud ja uute firmade turule sisenemine varasemaga võrreldes raskendatud. 2016. aastal tegutseb krediidiandjana Eestis 29 tegevusloaga ettevõtet. Vaatamata turu koosseisu vähenemisele ei ole oodata langust probleemsete klientide arvu ja on tõenäoline, et arv on hoopis kasvamas.

## **2.2. Uuringus osalevate ettevõtete kirjeldused**

Järgnevalt keskendutakse uuringus osalevate ettevõtete tutvustamisele. Firmsid kirjeldatakse lähtuvalt mitmetest erinevatest aspektidest käsitledes informatsiooni näiteks ettevõtte asutamisest, personalist, finantsnäitajatest, peamistest eesmärkidest ja muust olulisest. Ühtlasi põhjendatakse, miks on uuringusse valitud just need firmad.

Uuringu läbi viimiseks analüüsitakse viie SMS laenu pakkuva ettevõtte finantsnäitajaid perioodil 2009-2014. Kõiki uuringus osalevaid ettevõtteid tutvustatakse lähemalt käesolevas alapeatükis. Uuringus kasutatava valimi koostamisel võttis töö autor arvesse ning pidas oluliseks järgmisi kriteeriumeid:

- ettevõtte on eksisteerinud vähemalt aastast 2009,
- esitatud on majandusaasta aruanded aastatel 2009-2014,

- ettevõtte tegeleb peamiselt SMS laenudega,
- silmapaistva reklaami kasutamine internetis (Google otsingumootor jms),
- kaubamärgi keskmisest kõrgem tuntus oma tegevusvaldkonnas töö autori hinnangul,
- valim sisaldab müügikäibe poolest vähemalt ühte väikest ning ühte suurt ettevõtet.

Creditstar Estonia AS (edaspidi Creditstar) on äriühing, mille peakontor asub Tallinnas aadressil Lõõtsa 2a. Ettevõtte juhatusse kuulub Aaro Sosaar. Ettevõtte oli kuni 2015. aasta oktoobrini peamiselt tuntud SMS laen kaubamärgi all, kandes ärinime SMS Laen AS. (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2016b) Seoses rahvusvahelise laienemisega kuulub firma alates 2010. aastast Creditstar Group ettevõtete gruppi tegutsedes nüüd ka Creditstar kaubamärgi all. Ettevõtte peab end tuntuimaks kiirlaenu pakkuvaks firmaks Eesti turul ning nende missiooniks on pakkuda eraisikutele kergesti kasutatavaid hea kvaliteediga finantsteenuseid läbi asjakohase innovatsiooni. (SMS Laen AS, 2015)

BB Finance OÜ (edaspidi Raha24) asukohaks on Pronksi 19, Tallinn. Ettevõtte juhatus koosneb kahest liikmest, kelleks on Urmo Kokmann ning Mart Kolu. (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2016c) Firma eesmärgiks on pakkuda klientidele paindlikku ning mugavat teenust. 2014. aasta lõpus langetas ettevõtte oma toodete intressimäärasid ning hakkas pakkuma pikemaid laenuperioode. (Raha24 OÜ, 2015) Ettevõtte tegutses kuni 2016. aasta märtsini Raha24 OÜ nime all (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2016c). 2016. aasta aprillikuu seisuga pole ettevõtte kantud Finantsinspektsiooni veebilehele tegevusloa alusel tegutsevate krediidiandjate nimekirja, mis võib olla põhjuseks samaaegsele ärinime muutusele ning on võimalik, et ettevõtte plaanib oma tegevusala muuta ning loobuda SMS laenude pakumisest (Eestis..., s.a.).

IPF Digital Estonia OÜ (edaspidi IPF) on Credit24 kaubamärgi all tegutsev äriühing, mille asukohaks on Lõõtsa 5, Tallinn. Firma juhatusse kuulub Rami Ryhänen. (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2016a) IPF peab end üheks turuliidriks ning nad pakuvad Eesti tarbijale kiiret, mugavat, lihtsalt arusaadavat ja paindlikku krediidi-teenust. Ettevõtte tegutses kuni 2015. aastani MCB Finance Estonia OÜ ärinime all. Sama aasta alguses toimus MCB Finance Group PLC tasandil omanike vahetus ning seetõttu kuulub ettevõtte alates sellest ajast Briti laenufirma International Personal Finance PLC alla. (MCB Finance Estonia OÜ, 2015)

Credit Invest OÜ (edaspidi Credit Invest) on osaühing, mille asukoht on Pärnu mnt 130, Tallinn. Ettevõtte juhatusse kuulub Fred Häling. (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2016e) Ettevõtte tegeleb väikelaenude väljastamisega läbi virtuaalse laenukontori (Credit Invest, 2015). 2016. aasta aprillikuu seisuga pole Finantsinspeksioon ettevõtet kandnud oma veebilehel tegevusloa alusel tegutsevate krediidiandjate nimekirja, mistõttu võib eeldada, et ettevõtte on oma tegevust lõpetamas (Eestis..., *s.a.*).

Placet Group OÜ (edaspidi Placet) on äriühing, mille asukoht on F. R. Kreutzwaldi 4, Tallinn. Ettevõtte juhatusse kuuluvad Sergei Astafjev ning Aleksandr Kostin. (Registrite ja Infosüsteemide Keskus, 2016d) Ettevõtte tegutseb nelja kaubamärgi all, millest kaks kvalifitseeruvad SMS laenude kategooriasse – SMS Raha ning SMS Money (Investors, *n.d.*). Ettevõtte peamiseks eesmärgiks on iga-aastaselt tegevusmahtude ja kliendibaasi suurendamine, millega on firma enda arvamusel edukalt hakkama saanud. Placet omab ühtlasi ka inkassoteenust pakkuvat tütarettevõtet. (Placet Group OÜ, 2015)

Järgnevalt uuritakse firmade peamisi arvnäitajaid (vt tabel 3). Töös ja järgnevas tabelis kasutatud informatsioon pärineb ettevõtete kasumiaruannetest ja bilanssidest, millega on võimalik tutvuda töö lisades (vt lisad 1-5). Kõige väiksemaks ettevõtteks valimis võib kõigi arvnäitajate alusel pidada Credit Invest'i ning kõige suuremaks Placet'it.

**Tabel 3.** Ettevõtete põhilised arvnäitajad aastal 2014 majandusaasta aruannete põhjal (rahalised arvnäitajad eurodes)

	<b>Asutamisaeg</b>	<b>Müügitulu</b>	<b>Puhaskasum</b>	<b>Kapital</b>	<b>Bilansimaht</b>
Credit Invest	2007	108 479	-26 908	2 556	1 496 407
Creditstar	2006	5 425 000	1 222 000	3 150 000	21 664 000
IPF	2004	7 443 522	3 292 551	2 556	16 735 231
Placet	2005	8 556 589	3 841 173	3 700 000	16 458 180
Raha24	2006	1 981 535	999 732	2 550	5 294 554

Allikas: Äripäeva Infopank; Registrite ja Infosüsteemide Keskus (autori koostatud)

Ettevõtete asutamisaegade uurimisel on võimalik täheldada, et kõik firmad on loodud üsna samal ajal, aastavahemikul 2004-2007. Seetõttu saab väita, et SMS laenud hakkasid Eestis levima just sel ajal. Märkimisväärseks võib pidada Creditstar'i aktsiakapitali ning Placet'i osakapitali suurusi, mis tähendab, et omanikud on neisse ettevõtetesse teinud suuri investeeringuid. Kõige suurem bilansimaht on Creditstar'il, mis tähendab, et sel ettevõttel on näiteks kõige rohkem varasid. Kuna Credit Invest'i

müügikäive on võrreldes muude ärituludega ebamõistlikult madal ning töö autor leiab, et sisuliselt võib selle ettevõtte müügituluks lugeda ka finantstulusid, kuna need tulud on konkreetselt seotud SMS laenu pakkumisega. Seega käsitletakse Credit Invest'i müügituluna edaspidi nii käivet kui ka finantstulusid.

Suuri erinevusi esineb firmade müügitulu kasvumäärades (vt tabel 4). 2009. ning 2010. aasta arvnäitajate teisendamisel on kogu töö jooksul kasutatud kurssi 1 EUR = 15,6466 EEK (Eesti krooni..., 2011). Kõige stabiilsem müügikäive on olnud Raha24'l, olles suurima muutuse teinud 2012. aastal. Suurima kasvu on teinud peaaegu iga-aastaselt Placet, kelle müügitulu vastupidiselt Raha24'le näiteks 2012. aastal 1,7 kordselt kasvas.

**Tabel 4.** Ettevõtete müügikäibe kasvumäärad 2009-2014 majandusaasta aruannete põhjal (%)

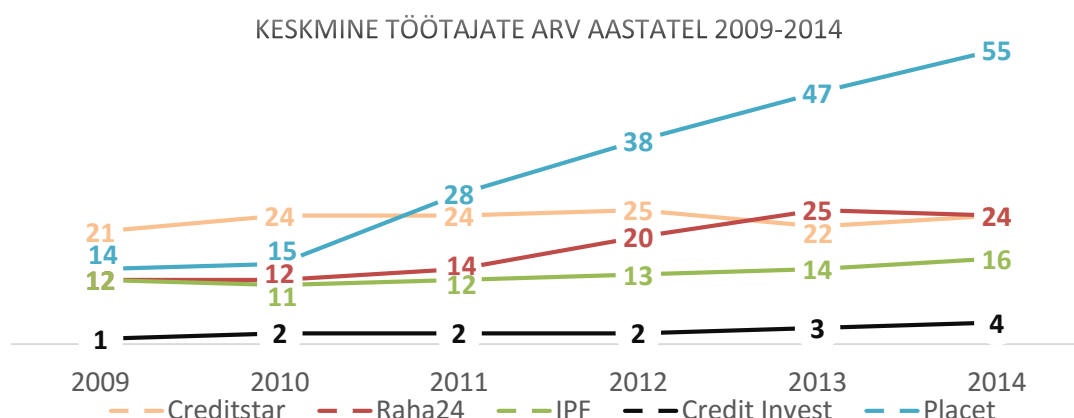
	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014
Credit Invest	27,05	44,25	29,23	54,49	6,03
Creditstar	-23,86	-17,10	1,84	24,52	9,11
IPF	-27,07	45,40	62,16	23,57	9,36
Placet	17,61	66,68	71,11	37,89	16,78
Raha24	1,38	-1,35	-18,40	10,53	3,98

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Rohkelt muutusi on toimunud ettevõtete kasumiaruannetes ja bilansis. IPF'il on alates 2012. aastast drastiliselt suurenenud muud finantstulud. Võib eeldada, et ettevõtte tegeles samal aastal suuresti kliendiportfelli suurendamisega, kuna suurenenud oli ka firma müügitulu ning nõuded ja ettemaksed (vt lisa 3). Viimane näitaja on märgatavalt suurenenud ka Creditstar'il (vt lisa 1) ja Placet'il (vt lisa 5), mis on seostatav tegevusmahu kasvuga ning mõlemal on iga-aastaselt kasvanud ka lühiajalised laenukohustused, mille põhjuseks on tõenäoliselt finantseerimisallikate muutused. Creditstar'i puhul on suurim erinevus 2011. aastal immateriaalse põhivara kasv, mis on suurenenud aasta jooksul toimunud ostude ja parenduste arvelt (SMS Laen AS, 2012).

Lisaks eelnevale võrreldakse ettevõtteid ka lähtuvalt nende töötajate arvust. Järgnevalt (vt joonis 6) on vaadeldud uuringus osalevate ettevõtete keskmist töötajate arvu taandatud täistööajale. Selle uurimine annab kiire ülevaate ettevõtte kasvusoovidest, kuna firma edu ning tegevuse kasv tähendab tihti ka vajadust uute töötajate järgi. Jooniselt eristub selgelt Placet, kes on aastate jooksul oma töötajate arvu kasvatanud

neli korda suuremaks, mis võib tähendada näiteks mitme uue kontori avamist. Töötajate arvu kasvu saab seostada oma tegevuse laiendamisega, mis peaks väljenduma müügitulu kasvus. Seda kinnitavad Placet'i majandusaasta aruanded, kuna kõigil aastatel, mil töötajate arv on kasvanud, on hüppeliselt suurenenud ka firma müügitulu (Placet Group OÜ, 2011-2015). Neli korda on kasvanud ka Credit Invest'i töötajate arv, kuid kasv on olnud ühelt töötajalt neljale ning kõrgeist juurdekasvutempot hoolimata on tegu töötajate arvu poolest väikseima firmaga valimis.



**Joonis 6.** Keskmine töötajate arv aastatel 2009-2014. Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Uuringus osalevad viis ettevõtet eristuvad üksteisest mitmete tunnuste alusel nagu näiteks müügitulu, keskmine töötajate arv ja palju muud. Ühtlasi on osad ettevõtted olnud mitmel aastal kahjumis, samas kui teised teenivad iga aastaga aina suuremaid kasumeid. Küll aga vastavad kõik firmad kindlatele sarnastele tunnustele, mille järgi osutusi just nemad uuringusse valituks.

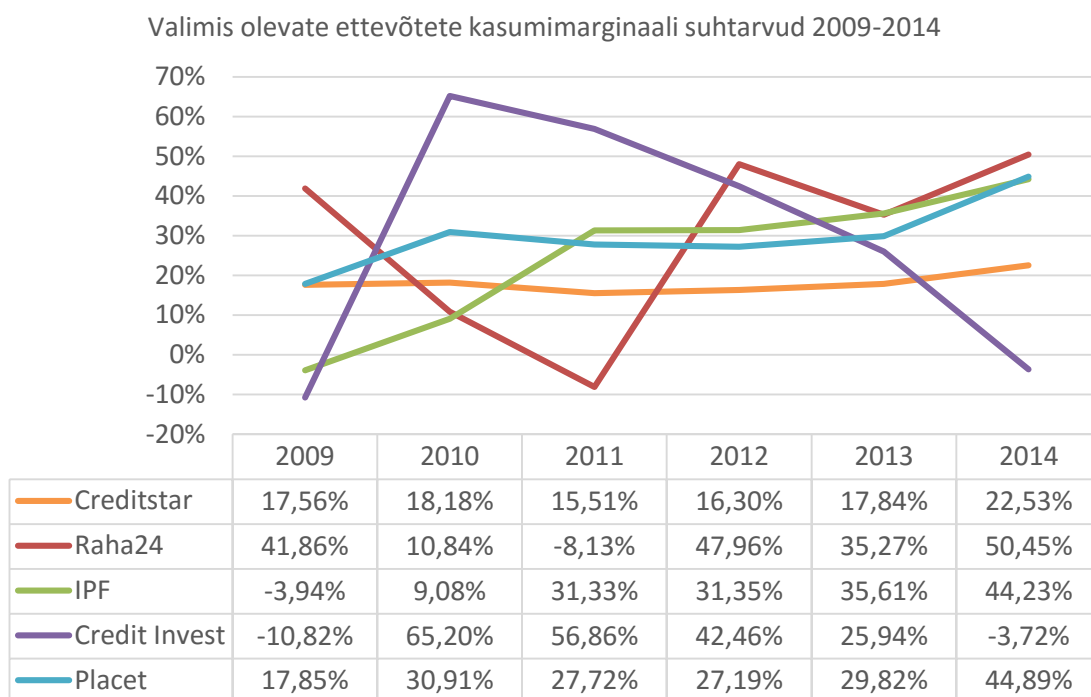
## 2.3. Finantssuhtarvude analüüs

### 2.3.1. Rentaabluse analüüs

Selgitamaks välja, millised valimis olevad SMS laenu pakkuvad ettevõtted on teistest edukamad, analüüsitakse kõigi viie firma rentabluse suhtarve ning teostatakse Du-Pont analüüs. Ettevõtete edukuse hindamiseks ning selle alusel järjestamiseks koostatakse iga näitaja lõikes eraldi edetabel, mis üldise tulemuse saamiseks omavahel kombineeritakse.



Esmalt uuritakse ettevõtete kasumimarginaale ehk nende võimet kontrollida kulusid võrreldes müügituluga (vt joonis 7). 2009. aastal oli kõrgeima käiberentaablusega Raha24. Kasumimarginaalide seas kõige kõrgema tulemuse tegi 2010. aastal Credit Invest, kelle näitaja oli väga kõrgel kohal ka mitmel järgneval aastal, kuid misjärel see mitmesuguste tegevuskulude järsu tõusu tõttu langema hakkas.



**Joonis 7.** Ettevõtete kasumimarginaalid aastatel 2009-2014 majandusaasta aruannete põhjal. Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Järgnevalt võrreldakse saadud tulemusi Eesti Statistikaameti näitajatega. Eesti kõigi tegevusvaldkondade lõikes on keskmised kasumimarginaalid iga-aastaselt kasvanud, olles 2014. aastal seniajani kõrgeimad. Statistikaameti andmetel oli samal aastal kasumimarginaali 1. kvartiili tulemus -1,66%, mediaan 3,83% ning 3. kvartiil 16,28%. (Statistikaamet, *s.a.*) Kuna enamasti on kõigi valimis olevate SMS laenu firmade kasumimarginaalid üle 3. kvartiili, siis võib praktiliselt kõigi uuringus osalevate ettevõtete positiivse tulemusega näitajaid Eesti mõistes pidada väga heaks. Paraku pole sarnased tulemused finants- ja kindlustusvaldkonna seas haruldased. Kredidiinfo artikli kohaselt moodustas finants- ja kindlustusvaldkonna puhaskasum 2011. aastal lausa 78,9%. Nimetatud tulemus on aga rekordiline, sest 2010. aastal oli sama näitaja 26,1%,

kuid sellegipoolest on võimalik väita, et finantsvaldkonnas on Eesti keskmisega võrreldes väga kõrged kasumimarginaalid. (Krediidiinfo, 2012) Ühtlasi on ka krediidiastutustel kõrged kasumimarginaalid, näiteks 2012. aastal oli Danske Bank A/S Eesti filiaali näitaja lausa 88%, Swedbank AS'i oma 52% ning AS SEB Pank'i kasumimarginaal oli 43% (Tillart, 2013, lk 37).

Üllatuslikuks võib pidada praktiliselt kõigi valimis olevate ettevõtete kasumimarginaali ebastabiilsust. Kuna firmade positsioon turul ning teenuste hinnad ei muutu ilmselt igal aastal nii drastiliselt, siis on põhjus leitav ilmselt mujalt. Ühe variandina võiks arvata, et ettevõtete iga-aastane tulemuslikkus sõltub suuresti klientidest ning nende maksevõime analüüsist, kuna ettevõtted väljastaksid laenusid vaid usaldusväärsetele klientidele ning teenuse hinnas sisalduv risk tasuks end kasumimarginaali näol ära. Paraku lükkab selle väite osaliselt ümber 2013. aastal saates „Pealtnägija“ tehtud eksperiment, kus saadeti 50 euro suurust laenu taotlema isik, kes oli täielikult laenukõlbmatu. Katses osales mitu ettevõtet, kuid laenu taotluse rahuldada vaid valimis stabiilseimat kasumimarginaali omav Placet. (Roon, 2013) Seetõttu saab väita, et kirjeldatud teooria ei leidnud kinnitust.

Järgnevalt keskendutakse varade rentaablu suhtarvule (vt tabel 5). Üldtunnustatud kriteeriumi järgi peetakse rahuldavaks tulususeks alates 10%. Aastate lõikes võib kõige edukamaks pidada Placet'it, kelle kõrge tulemuse põhjuseks on varade kogumahust kiiremini kasvav aruandeaasta kasum.

**Tabel 5.** Ettevõtete varade rentaablu suhtarvud aastatel 2009-2014 majandusaasta aruannete põhjal (%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Credit Invest	-3,38	20,49	19,93	14,52	12,22	-1,80
Creditstar	11,52	8,04	4,92	4,53	5,07	5,64
IPF	-4,20	9,62	24,58	17,86	18,33	19,67
Placet	16,28	33,16	26,47	27,29	19,80	24,76
Raha24	19,30	5,73	-4,74	20,74	15,11	18,88

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Tugeva ning üsna stabiilse näitajaga oli alates 2011. aastast esinenud IPF, samas kui kõige ebastabiilsemaks iga-aastaselt kõikuva puhaskasumi tõttu Raha24 tulemust. Kõige nõrgem suhtarv oli analüüsiperioodi jooksul Credit Invest'il, kelle tulemused aastatel 2010-2013 olid küll head, kuid kelle näitaja oli kahel aasta kahjumi tõttu negatiivne.

Kolmandana käsitletakse ettevõtete omakapitali rentaablust (vt tabel 6). Kõrgeimat tulemust omas 2010. aastal Placet, mille kasvu on eelneva aastaga võrreldes põhjustanud kasumi kahekordistumine. Creditstar'i ning Credit Invest'i tulemuste langused on tingitud kasvavast omakapitalist, kuid samaaegselt stabiilsena püsinud kasumist. Raha24 näitaja on olnud taas väga ebastabiilne, mille põhjuseks on sarnaselt varade rentaabluste suhtarvule just iga-aastaselt erinev puhaskasum. Lähtudes alapunktis 1.4. välja toodud märkusest, et investorite silmis võiks omakapitali rentaablus olla vähemalt 15%, võib üldiselt kõigi ettevõtete tulemusi pidada pigem heaks.

**Tabel 6.** Ettevõtete omakapitali rentaabluste suhtarvud aastatel 2009-2014 majandusaasta aruannete põhjal (%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Credit Invest	-10,61	44,83	36,06	25,82	19,59	-3,07
Creditstar	23,06	15,38	9,81	9,50	11,46	13,64
IPF	-11,13	15,76	44,15	41,73	36,94	33,41
Placet	47,07	62,54	53,07	53,58	52,88	52,46
Raha24	25,13	6,52	-5,72	21,59	15,94	19,60

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Mõistmaks, mis on omakapitali rentaabluste erinevuse põhjused, teostatakse Du-Pont analüüs (vt lisa 6). Creditstar'i näitaja madalseisus alates aastast 2011 on põhjustanud vähenev koguvarede käibekordaja, mis tähendab, et varasid ei kasutata enam efektiivselt. Ühtlasi saab järeldada, et Creditstar teenib suurt tulusust rohke võõrkapitali kasutamise tõttu. Seega, kui ühel hetkel peaksid laenuandjad loobuma firmaga koostööst, võib halvimal juhul oodata Creditstar'i pankrot.

Raha24 tulemusi vaadeldes on näha, et aastate jooksul on ettevõtte hakanud loobuma võõrkapitali kasutamisest ning alates 2011. aastast on vähenenud ka koguvarede käibekordaja. Küll aga on enamustel aastatel märkimisväärse taseme saavutanud ettevõtte kasumimarginaal, mis võib tähendada, et ettevõtte rakendab kõrget juurdehindlust ning oma teenuse maksumuses on olulise tegurina arvestatud riski hinda. Ühtlasi tähendab see, et ettevõtte teenib oma kasumi just kõrgelt kasumimarginaalilt.

IPF'i omakapitali rentaablus on alates 2011. aastast olnud märkimisväärselt kõrgel tasemel, mille põhjuseks on oluliselt kasvanud kasumimarginaal. Samuti tasub tähele panna, et kui kasumimarginaal on igal aastal kasvanud, siis varade käibekordaja on

vastupidiselt hoopis pidevalt kahanenud. Ühtlasi on ettevõtte kõigil aastatel kasutanud finantsvõimendust, mis on samuti kõrge omakapitali rentaablu põhjuseks. IPF'i omakapitali rentaablu oleks oluliselt kõrgem, kui ettevõtte kontrolliks rohkem varasse tehtud investeeringuid. Küll aga saab järeldada, et firma teenib omanikele suurt tulusust just kõrge kasumimarginaali ning finantsvõimenduse koosmõjust.

Credit Invest eristub teiste seas väga kõrge kasumimarginaaliga, mis aastatel 2010-2012 suudeti saavutada. Analüüsiperioodi algusaastatel kasutas ettevõtte rohkelt võõrkapitali, mis üheskoos väga kõrge kasumimarginaaliga tagas 2010. aastal ajutiselt suure omakapitali rentaablu. Oma parimad tulemused on ettevõtte saavutanud just kasumimarginaali ning finantsvõimenduse koosmõjul.

Placet'i omakapitali rentaablu on võrreldes konkurentidega olnud rekordilisel tasemel, mis tähendab, et omakapitali tehtud investeeringud on olnud omanikele väga tulusad. Head tulemused on tingitud kõrgetest üksikutest näitajatest, kuid peamiselt on siinkohal rolli mänginud rohke võõrkapitali kasutamine. See kinnitab rahanduse üht alustala, et firma peaks hea tulemuse saamiseks kasutama arvestataval määral võõrkapitali, mis on küll riskantsem, aga väga tulus ja odavam kui omakapital. Küll aga soovivad ettevõtte omanikud kõrge riski tõttu saada suurt tasu, mis alandab ettevõtte väärtust.

Lähtuvalt kõigi valimis olevate ettevõtete rentaablu suhtarvude tulemustest on võimalik firmasid nende edukuse alusel järjestada. Selleks arvutati välja kõigi viie uuringus osaleva ettevõtte kuue aasta keskmine omakapitali rentaablu, kasumimarginaal ning varade rentaablu. Tulemused on välja toodud tabelis 7.

**Tabel 7.** Ettevõtete keskmised rentaablu suhtarvud kogu analüüsiperioodi lõikes (autori koostatud)

	ROA	TOP	PM	TOP	ROE	TOP	Edukuse TOP
Placet	24,63%	1	29,73%	1	53,60%	1	1
IPF	14,31%	2	24,61%	4	26,81%	2	2
Credit Invest	10,33%	4	29,32%	3	18,77%	3	3
Raha24	12,50%	3	29,71%	2	13,84%	4	4
Creditstar	6,62%	5	17,99%	5	13,81%	5	5

Märkused: Edetabeli järjestuse koostamisel kasutati numbreid ühest viieni (1 – kõige edukam ettevõtte, 5 – kõige vähemedukam ettevõtte). Edetabeli kohtade erinevuste korral peetakse kõige olulisemaks omakapitali rentaablu näitajat, seejärel kasumimarginaali ning kolmandana varade rentaablu.

Kõige edukamaks ettevõtteks kasumi teenimise seisukohalt peetakse käesolevas töös Placet'it, kelle tulemused olid kõigis kolmes edetabelis esikohal. Edukuselt teiseks ettevõtteks osutus IPF, kes oli kasumimarginaali tabelis küll neljandal kohal, kuid kelle näitajatel ei olnud teise kohaga võrreldes väga drastilisi erinevusi. Kõige ebaedukamaks ettevõtteks valimis osutus Creditstar, kelle tulemused olid kõigi suhtarvude arvestuses kõige madalamad ning mida võib pidada võrdlemisi üllatavaks, kuna tegemist on firmaga, kes peab end suurimaks ning tuntuimaks SMS laenu pakkuvaks firmaks Eestis.

Selgitamaks välja, keda pidada käesoleva töö raames kõige edukamaks ettevõtteks uuriti kõigi valimis olevate ettevõtete rentaabluste suhtarve. Lisaks uuriti süvitsi firmade omakapitali rentaablust, mille käigus selgus, et SMS laenu pakkuvad ettevõtted teenivad oma kasumi peamiselt laenuandjate arvelt ning kõrgelt kasumimarginaalilt. Ühtlasi jõuti järeldusele, et töö raames peetakse kõige edukamaks firmaks Placet'it.

### 2.3.2. Muude mõõdikute analüüs

Järgnevalt keskendutakse valimis olevate ettevõtete muude suhtarvude analüüsimisele, mille käigus soovitakse välja selgitada, miks on osad ettevõtted teistest edukamad. Selleks uuritakse ettevõtete mitmete suhtarvude tulemusi ja võrreldakse neid omavahel. Ühtlasi uuritakse firmade kuuluvust, nende ema- ja tütarettevõtete olemasolu ning võimalikku madalamat kapitali hinda lähtuvalt ettevõtte välismaisest emakontsernist.

Esmalt uuritakse kõigi viie ettevõtte makstud dividendide analüüsiperioodi vältel ning dividendide väljamaksekindajad (vt tabel 8). Tabelis ei kajastata nende ettevõtete tulemusi, kes pole aastatel 2009-2014 dividendide välja maksnud ehk kelle dividendide väljamaksekindaja on ühtlasi null. Dividendide maksmine tähendab eelkõige firma omaniku soovi saada oma investeeringu eest suurt rahalist väljamakstavat tasu.

**Tabel 8.** Ettevõtete makstud dividendid (€) ning dividendide väljamaksekindaja (%) suhtarvud majandusaasta aruannete põhjal

		2009	2010	2011	2012	2013	2014
Raha <sup>24</sup>	Makstud dividendid	95 867	466 556	384 000	0	285 000	115 000
	Väljamaksekindaja	4,21	52,76	165,46	0,00	34,47	17,11
Placet	Makstud dividendid	8 948	255 647	230 463	454 700	524 407	618 000
	Väljamaksekindaja	8,66	90,41	40,01	52,83	36,29	28,29

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Ülaltoodud andmetest on näha, et analüüsiperioodi jooksul on dividende maksnud vaid Raha24 ning Placet. Kumbki on teinud seda praktiliselt igal aastal, välja arvatud 2012. aastal Raha24, mis on tingitud sellest eelneval aastal esinenud kahjumist. Tähelepanu väärib ettevõtte 2011. aasta dividendide väljamaksekordaja, mis tähendab, et ettevõtte maksis dividende välja oluliselt rohkem kui oli seda eelneva aruandeaasta kasum. Märkimisväärne näitaja oli 2010. aastal ka Placet'il. Kõigil teistel aastatel on Raha24 suhtarv olnud keskmiselt umbes 27% ja Placet'il ligi 33%. Dividendide maksmine tähendab investorite premeerimist ja üldiselt seostatakse dividendide maksmist ettevõtte eduga ning maksmata jätmist ebaeduga. Valimis olevate ettevõtete müügikäivetest ning kasumitest on näha, et mitmed ettevõtted, kellel oleks olnud võimalik teatud aastatel dividende maksta, on selle tegemata jättnud. Siinkohal võib põhjuseks olla soov oma tegevust allesjäänud kasumi arvelt laiendada. Paraku ei leia nimetatud teooria valimi seas kinnitust, kuna ettevõtete müügi kasvu määrasid omavahel võrreldes on näha, et dividendide maksmata jätmise tõttu pole ettevõtete müügitulud kiiremini kasvanud.

Kui võrrelda nende ettevõtete tulemusi Eesti keskmistega, võib öelda, et Placet ja Raha24 maksavad iga-aastaselt välja rohkem dividende kui vähemalt 75% kõigist Eesti ettevõtetest, kuna keskmiselt on dividendide väljamaksekordaja 3. kvartiil iga-aastaselt olnud null, välja arvatud 2014. aastal, mil see oli 3,37% (Statistikaamet, *s.a.*). Kuna SMS laenu pakkuvate firmade puhul on tegemist teenust osutavate firmadega, siis need suurt reinvesteeringut ei vaja, mistõttu võib sarnaseid keskmisi dividendide väljamaksekordajaid pidada mõistlikeks. Küll aga võib väita Raha24 2011. aasta näitaja kohta, et tegemist on firma üldiste huvide suhtes vastutustundetu tegevusega. Dividendide maksmine ei tohi halvendada firma majanduslikku olukorda, mida Raha24 otsus aga tegi, kui vaadata sama aasta puhaskasumit (Tearu, 2015). See võimaldab järeldada, et Raha24 osanikke huvitab iseenda kui üksikisiku heaolu oluliselt rohkem, kui firma jätkusuutlikkus, mida võib pidada ettevõtte seisukohalt tugevaks probleemiks.

Järgnevalt uuritakse kõigi SMS laenu pakkuvate ettevõtete võlakordajaid (vt tabel 9). 2009. aastal oli 50% Creditstar'i varadest finantseeritud kohustustega, mida võib pidada optimaalseks. Küll aga on Raha24 suhtarv olnud rahandusteooria järgi liiga madal ning on aastatega üldiselt olnud pidevalt kahanemas, jõudes 2014. aastaks 4% tasemele.

Ainuüksi omakapitali kasutamine pole ettevõtetele küll halb, kuna sellel juhul on risk väiksem, kuid võõrkapitali kasutamine võimaldaks omanikel teenida suuremat tulusust.

**Tabel 9.** Ettevõtete võlakordaja suhtarvud aastatel 2009-2014 majandusaasta aruannete põhjal (%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Credit Invest	68,12	54,29	44,73	43,76	37,65	41,43
Creditstar	50,05	47,74	49,82	52,32	55,74	58,65
IPF	62,27	38,95	44,32	57,21	50,39	41,12
Placet	65,42	71,68	69,36	75,56	73,37	55,51
Raha24	23,22	12,11	17,10	3,96	5,18	3,65

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Placet'i võlakordaja on kõigil aastatel jäänud rahandusteooria alusel optimaalsuse piirest välja, kus soovitatakse hoida võlakordajat vahemikus 30-50%. Finantseerimist pakkuvatel ettevõtetel on see oma ärispetsiifika poolest aga üldiselt tavapärasest kõrgem. Kui ettevõtte tegutseks teises valdkonnas, tähendaks see firmale tõsist pankrotiohtu, kuid siinkohal pole selliseks arvamuseks alust. Lisaks uuritakse ka ettevõtete kapitaliseerituse kordajat (vt tabel 10).

**Tabel 10.** Ettevõtete kapitaliseerituse kordaja suhtarvud aastatel 2009-2014 majandusaasta aruannete põhjal (%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Credit Invest	62,18	52,99	43,91	42,91	36,52	40,09
Creditstar	9,80	8,42	7,66	2,50	0,00	0,00
IPF	0,00	0,00	0,00	53,71	46,02	0,00
Placet	62,25	0,00	0,00	20,29	57,14	35,47
Raha24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Pikaajalisi kohustusi on iga-aastaselt kasutanud Credit Invest, kelle kordaja oli 2013. aastani languses, misjärel 2014. aastal pikaajaliste kohustuste suurenemise ning kahjumi tõttu tõusis. Kõrge kapitaliseerituse kordaja oli aastatel 2012-2013 IPF'il, 2009-2010 Credit Invest'il ning 2009. ja 2013. aastal Placet'il, mida võib pidada probleemseks, kuna võib tähendada tõsist pankrotiohtu. Creditstar'i tulemus on aastatel 2009-2012 rahandusteooria järgi liiga madal.

Neljandana uuritakse ettevõtete keskmist kuupalka töötaja kohta (vt tabel 11). Tabelis eristub IPF, kes on oma töötajatele 2010.-2014. aastatel pakkunud konkurentidega

võrreldes oluliselt suuremat keskmist kuupalka. Placet'i keskmine kuupalk on kuni 2012. aastani teistest nõrgemal kohal. Sellegi poolest on tema keskmine palk alates 2011. aastast kasvanud iga aasta ligi 150-200 eurot, mida võib pidada üldiselt heaks juurdekasvutempoks võrreldes näiteks keskmise Eesti kuupalgaga (Keskmine..., 2016).

**Tabel 11.** Ettevõtete keskmine brutokuupalk aastatel 2009-2014 majandusaasta aruannete põhjal (eurodes)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Credit Invest	665	692	866	902	717	629
Creditstar	2 244	924	1 733	1 430	1 561	1 382
IPF	1 651	1 850	1 923	2 145	2 648	1 923
Placet	415	574	681	860	1 077	1 235
Raha24	901	918	981	1 146	1 069	1 031

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Finantssektori keskmine brutokuupalk oli 2014. aastal 1 704 eurot. Võrreldes valimis saadud tulemusi finantsvaldkonna tulemustega vastavatel aastatel võib täheldada, et valimis olevate ettevõtete palgad jäävad sektori keskmisele üldiselt alla. Siinkohal pakub oma töötajatele keskmisest palgast kõrgemat töötasu iga-aastaselt vaid IPF, kuid ühtlasi ka Creditstar aastatel 2009 ning 2011. Küll aga, kuna Eesti keskmine kuupalk on finantssektori omast madalam, 2014. aastal 1 005 eurot, siis pakuvad enamus uuringus osalevad SMS laenu firmad sellest üldiselt kõrgemat palka. (Statistikaamet, *s.a.*)

Järgnevalt uuritakse ettevõtete tööjõukulude osatähtsust müügituludes (vt tabel 12). Tabelist on näha, et alates 2012. aastast on kõige suurema osa oma müügituludest tööjõukulude peale panustanud Raha24. Oma töötajatele kõrgeimat kuupalka pakkuv IPF on üsna madala tulemusega, mis on ettevõtte seisukohalt positiivne, kuna firma püsikulud on madalad ja töötajad on samas tõenäoliselt palgaga rahul.

**Tabel 12.** Ettevõtete tööjõukulude osatähtsust müügitulus aastatel 2009-2014 majandusaasta aruannete põhjal (%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Credit Invest	6,34	10,12	8,27	6,60	5,08	5,58
Creditstar	12,22	7,57	17,06	14,43	11,10	9,84
IPF	9,92	14,05	10,97	8,27	8,71	6,67
Placet	5,88	7,19	10,71	10,25	11,31	12,88
Raha24	8,21	8,29	10,49	21,43	22,53	20,07

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)



Viimasena keskendutakse ettevõtete turundus- ja reklaamikuludele. Esmalt tuuakse välja kõigi firmade tehtud kulutused nimetatud kululiigile (vt tabel 13), kuna turunduse puhul on oluline ka sinna investeeritud kogusumma suurus näidates otseselt ettevõtte reklaami ulatust nii internetis kui ka meedias üldiselt. Credit Invest'i puhul polnud 2009.-2011. aastatel võimalik turunduskulusid majandusaasta aruannetest tuvastada, seega eeltoodud perioodil sellekohane info tema puhul puudub.

**Tabel 13.** Ettevõtete turundus- ja reklaamikulud aastatel 2009-2014 majandusaasta aruannete põhjal (eurodes)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Credit Invest	N/A	N/A	N/A	25 201	25 213	33 297
Creditstar	490 011	134 000	157 000	115 000	248 000	430 000
IPF	396 230	474 202	745 159	761 372	718 302	852 259
Placet	722 597	401 565	510 101	957 825	1 682 428	1 689 972
Raha24	463 158	450 842	356 868	160 268	304 612	317 272

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Kõigil aastatel on kõige suuremaid kulutusi oma turundus- ja reklaamitegevuse peale teinud Placet, kelle kulud 2014. aastal olid antud valdkonnas suuremad kui kõigi teiste turunduskulud kokku. Madalat profiili on hoidnud Credit Invest, kelle turunduskulud olid 2014. aastal 33 tuh eurot. Mõistmaks, kui suured on tehtud kulutused nende konkreetsete ettevõtete jaoks, uuritakse turunduskulude osatähtsust müügitulus (vt tabel 14). Arvestades üldisi turundusele tehtud kulutusi on näha, et Placet pöörab turundusele väga palju rõhku, mida tõestab 2009. aasta tulemus, mil turunduskulud moodustasid kogu müügitulust 45,62%. Võib järeldada, et SMS laenu firmad peavad turundust väga tähtsaks teguriks, kuna vastasel juhul nad nii suuri kulutusi turundusele ei suunaks.

**Tabel 14.** Ettevõtete turunduskulude osatähtsus müügitulus aastatel 2009-2014 majandusaasta aruannete põhjal (%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Credit Invest	Ei saa	Ei saa	Ei saa	5,71	3,70	4,60
Creditstar	7,89	2,83	4,00	2,88	4,99	7,93
IPF	12,37	20,30	21,94	13,82	10,55	11,45
Placet	45,62	21,55	16,43	18,03	22,96	19,75
Raha24	21,92	21,05	16,89	9,30	15,98	16,01

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Lisaks suhtarvudele uuritakse valimis olevaid ettevõtteid ka vastavalt nende kuuluvusele. Credit Invest on terve oma tegutsemisaja jooksul kuulunud Fred Hälingule

omamata ühtegi ema- ja tütaretevõtet, olles samaaegselt ka Eesti omandis (Credit Invest, 2010-2015). IPF kuulub ülemaailmsesse Suurbritannia kontserni ning Eestis ühtegi tütaretevõtet ei oma (MCB Finance Estonia OÜ, 2010-2015). Küll aga on firmal tõenäoliselt võimalik emakontsernilt saada soodsa intressimääraga laenu, mida oma klientidele edasi laenata ja rakendada seetõttu suuremat juurdehindlust. Sama ei saa väita Creditstar'i kohta, kes kuulub küll Eesti omandis olevasse kontserni, kuid lähtuvalt sellest pole firmal ilmselt pääsu madala hinnaga kapitalile (SMS Laen AS, 2010-2015).

Raha24 on analüüsiperioodi vältel korduvalt osanikke vahetanud, kuid olnud sarnaselt Creditstar'ile kogu aja Eesti omandis. 2013. aastal omandas ettevõttes osaluse BB Finance Group OÜ, kes samast aastast alates on ka Raha24 emaettevõtte. Aastatel 2009-2010 omas firma tütaretevõtet Martinius Inkasso OÜ, mis 2011. aastal muutis ärinime BB Finance OÜ'ks, muutis oma põhitegevusala väikelaenude väljastamiseks ning jätkas Raha24 tütaretevõtteks. (Raha24 OÜ, 2010-2015) Vaatamata põhitegevusala muutmistele võib arvata, et Raha24 huvi on kogu analüüsiperioodi vältel olnud makseraskustesse sattunud klientidelt teenimine.

Placet'i osanikeks olid 2009. aastal kolm inimest, omavahel häid sõprussuhteid omavad Aleksandr Kostin ning Sergei Astafjev ja kolmandana tuntud küberkurjategija ning laenuäri „isaks“ nimetatud Vladimir Tšaštšin'i ema Valentina Tšaštšina (Nergi, 2014, lk 2; Placet Group OÜ, 2010). Viimane on firma osanik ilmselt vaid formaalselt, kuna tegeliku äri taga arvatakse olevat just Tšaštšin'i, kelle raha abil kiirlaenuäri käivitati (Kärmas, 2014). Alates 2010. aastast Tšaštšina enam Placet'i osanike nimekirja ei kuulu, mille põhjuseks arvatakse olevat Tšaštšin'i poolt nõutavat liiga kõrget intressimäära. Seetõttu vajati uut investorit, kelle kaudu saada madalama hinnaga laenu. (Nergi, 2014, lk 2) Alates 2010. aastast on 64-76% osalusega Placet'i sidusettevõtteks olnud Tallinna Hoiu-Laenuühistu, kelle juhatusse kuulub Placet'i üks osanikest, Aleksandr Kostin (Placet Group OÜ, 2011-2015), mille kohta on Kostin ise tunnistanud, et ühistu raha kaasatakse Placet'i tegevusse (Nergi, 2014, lk 2). Lähtuvalt sellest võib eeldada, et Placet'il on võimalus saada nimetatud sidusettevõttelt soodsa intressiga kapitali, mis võimaldab rakendada teenuse hinnas suuremat juurdehindlust. (Placet Group OÜ, 2010-2015) Tallinna Hoiu-Laenuühistu ja Placet'i ühise eesmärgi-

pärase tegevuse mõistavad hukka nii mitmed arvamusiidrid nagu näiteks Andres Reimer kui ka Eesti Hoiu-Laenuühistute Liit (Eesti Hoiu-Laenuühistute Liit, 2012).

Vaatamata koostööst ühistuga on Placet aastatel 2008-2011 Tšaštšin'i vanematele kuuluvalt ettevõttelt Tamme Arendus OÜ saanud 37 ülekannet kogusummas 2,08 milj eurot, mille järel on Placet neile tagasi kandnud 3,15 milj eurot. Sellest võib järeldada, et ettevõttel on sel vahemikul olnud rahaprobleeme või pole ühistu laenudest Placet'i äritegevuse jaoks piisanud, mistõttu on kasutatud taas Tšaštšin'i kõrge intressimääraga laenu. (Nergi, 2014, lk 2) Alates 2011. aastast omab Placet Leedus võlgade sissenõudmisega tegelevat firmat UAB ITM Inkasso, kes kuni 2010. aastani oli ITM Inkasso OÜ nime all Placet'i sidusettevõtte (Placet Group OÜ, 2010-2015). See aga tähendab, et ettevõtte huvi on teenida makseraskustes klientidelt, kuna suuremat tulu teenivad ettevõttele just nemad. Seeläbi hoitakse kogu ettevõttega seotud raha aga endale, kuna teise inkassofirma teenuseid kasutades läheks osa teenitavast tulust võõrale firmale.

Eelnevas alapeatükis uuriti erinevate suhtarvude tulemusi ning teisi aspekte, mis võivad põhjustada firmade edukuse erinevusi. Selgus, et kõige kõrgemat kuupalka oma töötajatele pakub IPF ning suurimaid kulutusi turundusele teeb Placet. Ilmnes, et nii IPF'il kui ka Placet'il on lähtuvalt madalamast võimalikust kapitali hinnast teiste ees eelised oma teenuse hinna ning kasumimarginaali määramisel. Süvitsi uuriti Placet'i seoseid teiste ettevõtetega, mille käigus saadi teada, et Placet omab olulisi tutvusi, mille käigus on tal suur võimalus kasutada rohkelt kapitali.

## **2.4. Seoste analüüs**

Suhtarvude analüüs üksikute tegurite lõikes võib ettevõtete tulemustest anda esmapilgul hea ülevaate. Küll aga ei pruugi sellest piisata konkreetsete järelduste tegemiseks. Seetõttu uuritakse järgnevalt eelnevas alapeatükis välja toodud suhtarvude tulemuste võimalikke omavahelisi seoseid ning teostatakse ka korrelatsioonianalüüs.

Dividendide maksmine on üheks probleemiks reaalse keskmise kuupalga arvestamisel. Kuna dividendidelt tuleb tasuda riigile vaid tulumaksu, on selle maksmine ettevõtjale kasulikum kui igakuine palga maksmine. Dividendide maksmise tõttu on keskmine

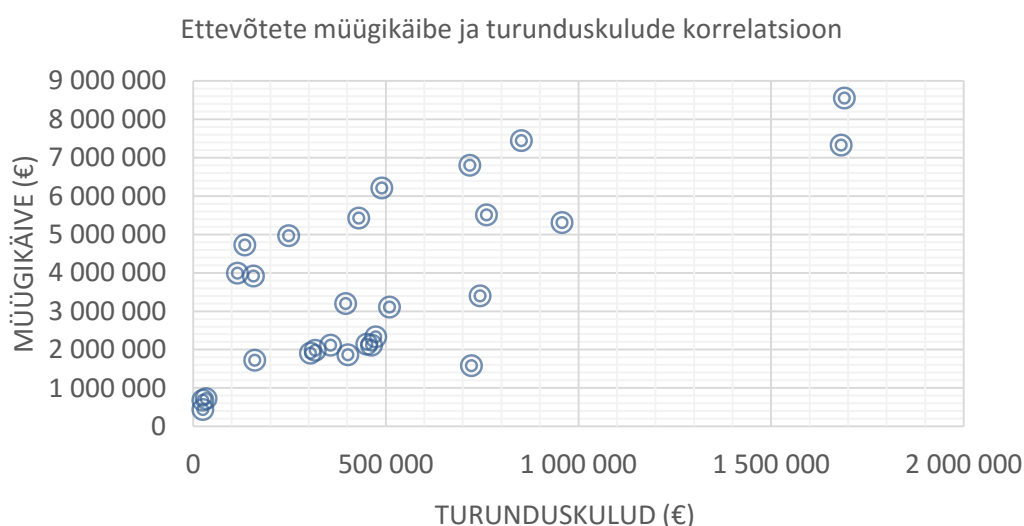
kuupalk näilikult madalam. Osanikele makstavate dividendide mitteamvestamine palgakulus võibki olla põhjuseks, miks Placet'i keskmine kuupalk on konkurentidega võrreldes kohati madalal tasemel. Kuna dividende on viiel aastal maksnud välja ka Raha24, siis võib pidada tema keskmist kuupalka tavatöötajate jaoks reaalseks.

Creditstar'i ning eelkõige IPF'i kõrget kuupalka võivad põhjustada just osanikele ning juhtidele makstavad palgad. Viimast tõestab ka 2014. aasta Äripäeva poolt koostatud palgaedetabel, mille kolmandalt kohalt leiab IPF'i juhatuse liikme Rami Ryhänen'i, kelle keskmine töötasu kuus oli üle 27 tuh euro ja IPF'i Eesti emaettevõtte juhatuse liikme Paul Aylieff'i, kelle keskmine kuupalk oli ligi 15 tuh eurot (Hundimägi & Stadnik, 2016). See muudab ettevõtte keskmise kuupalga näilikult kõrgeks, mis tekitab tunde nagu kõik firma töötajad saaksid kõrget töötasu. Arvestades, et nii IPF'i kui ka Creditstar'i juhatusse kuulub üks inimene, on ettevõtete 2014. aasta majandusaasta aruannetest võimalik näha, et kõrgemale juhtkonnale arvestatud keskmine tasu on ligi kuus korda suurem kui ülejäänud töötajate keskmine palk (MCB Finance Estonia OÜ, 2015; SMS Laen AS, 2015). Eemaldades näiteks IPF'i 2014. aasta tööjõukuludest juhatusele arvestatud tasu, on võimalik leida, et tavatöötajate keskmine brutokuupalk on umbes 1,35 tuh eurot kuus, mida on enam kui kolmandiku võrra vähem kui varasemalt arvutatud (MCB Finance Estonia OÜ, 2015). Lisaks võib esineda võimalus, et IPF'i emaettevõtte juhatuse liige Paul Aylieff on ka selle firma töötaja, kelle tasu on tavatöötajast märgatavalt kõrgem.

Lisaks dividendidele võib keskmist kuupalka mõjutada ka ettevõtte kuuluvus. Nimelt, kui firmal on olemas emafirma, on võimalik, et firma juhatuse liikmed või osanikud saavad oma töötasu kas kogu ulatuses või osaliselt hoopis temalt. Seda näiteks juhul, kui emaettevõtte ja analüüsitava firma taga toimetavad samad isikud. Vaadates kolme dividende mitte maksva ettevõtte keskmisi kuupalkasid (vt tabel 10 lk 39), võib pidada sellist võimalust reaalseks Creditstar'il, kuna alates firma omanike muutusest ja üle minekust Creditstar Group AS kontserni on kahanenud ettevõtte brutokuupalk esialgselt üle 2,4 korra. Peale hüppelist langust hakkas palk küll taas kasvama, kuid varasemaga võrreldes samale tasemele kuupalk enam ei jõudnud.

Seoseid on võimalik leida ka võlakordaja (vt tabel 8 lk 37) ning kapitaliseerituse kordaja (vt tabel 9 lk 39) vahel, millest viimast saab omakorda uurida lähemalt seoses firma omanikega madala kapitali hinna arvelt. Pikaajalisi kohustusi peetakse maksevõime hindamisel pikas perspektiivis olulisemaks kui lühiajalisi kohustusi, mistõttu tasubki uurida just nende kahe kordaja omavahelisi suhteid. Näiteks Placet'i võlakordaja alusel võiks järeldada, et ettevõtte on tõsisel pankrotiohus. Küll aga näitab kapitaliseerituse kordaja, et enamustel aastatel on oht olnud pigem põhjendamatu, kuna valdav enamus intressikandvatest kohustustest on olnud lühiajalised ning ühtlasi on Placet'il usaldusväärne laenuandja oma sidusettevõtte näol. Küll aga on märgata, et Credit Invest'i võlakordaja on kõigil aastatel kapitaliseerituse kordajast väga vähe erinenud, mida võib pidada probleemiks, kuna ettevõtte on võtnud endale liialt pikaajalisi kohustusi ja peaaegu olematul määral lühiajalisi kohustusi. See võib viia ettevõtte pankrotini, mille võimalikkust tõestab ka firma 2014. aastal esinenud kahjum.

Võimalike seosete tuvastamiseks teostati varasemalt arvatatud suhtarvude ja peamiste näitajate põhjal korrelatsioonianalüüs (vt lisa 7). Antud töös käsitletakse vaid tugevaid positiivseid ja negatiivseid seoseid, mis algavad näitajast 0,7. Tugev seos ilmnes näiteks turunduskulude ja müügitulu vahel (vt joonis 8), mis tähendab, et mida enam ettevõtte rahaliselt turundusse investeerib, seda kõrgem on müügikäive.



**Joonis 8.** Müügikäibe ja turunduskulude korrelatsioon. Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

Lisaks ilmne tugev seos kõigi rentaabluse suhtarvude vahel, mis tähendab, et kui ettevõttel on üks rentaabluse näitaja tugeval tasemel, on seda ka tõenäoliselt teised, mis on põhjendatav sellega, et kõik need suhtarvud on sõltuvad ettevõtte kasumist. Märkimisväärseks võib pidada veel seost müügitulu ja keskmise töötajate arvu vahel. Suur töötajate arv on seostatav ettevõtte arengusooviga ehk rohkemate töötajatega ettevõtetel on ka suurem müügitulu.

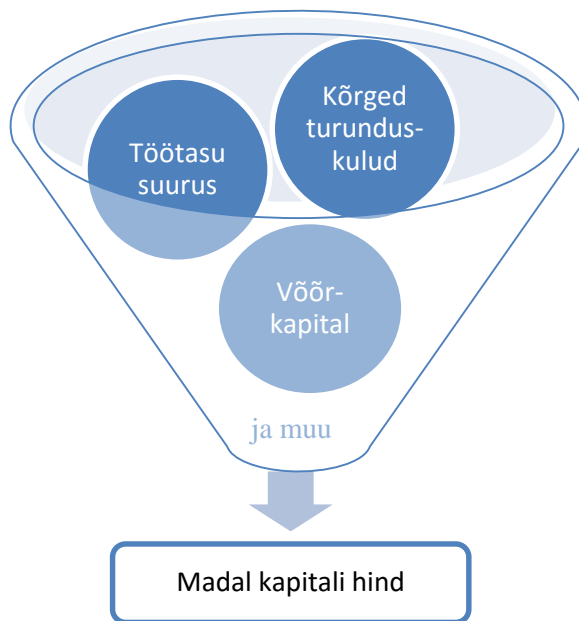
Ettevõtete kõrge keskmine kuupalk ei pruugi tihti reaalsusele vastata. Seda võivad näiliselt madalana hoida dividendide väljamaksmine ja emafirma olemasolu. Lisaks ei saa kapitaliseerituse kordajat uurimata anda konkreetset hinnangut võlakordajale, kuna SMS laenu pakkuvate ettevõtte puhul on tavapärane, kui väljalaenatav raha laenatakse omakorda mujalt ning see tõstab võlakordaja esmapilgul liiga kõrgele tasemele.

## **2.5. Järeldused ning ettepanekud**

Käesolevas alapeatükis tuuakse välja järeldused eelnevates alapeatükkides teostatud analüüsi põhjal, miks on üks SMS laenu pakkuv ettevõtte teisest edukam. Ühtlasi järeldatakse, kas nende poolt küsitud intressimarginaalid õigustavad ennast või tegelevad SMS laenu pakkuvad ettevõtted liigkasuvõtmisega. Lähtuvalt tulemustest tehakse ettepanekuid nii riigile ühiskonna tasandil kui ka samas sektoris tegutsevatele ettevõtetele oma tulemuslikkuse parendamiseks ning müügikäibe suurendamiseks.

Sõltuvalt uuringu tulemustest saab järeldada, et SMS laenu pakkuvate firmade edu võti seisneb suuresti madalas kapitali hinnas. Käesoleva töö raames valimi seas edukaimaks firmaks nimetatud Placet ning teisele kohale jäänud IPF edestavad oma konkurente eelkõige just põhjusel, et neil on ligipääs soodsa intressiga laenule (vt joonis 9). Tegemist on suurima eelisega teiste võimalike põhjuste ees nagu näiteks kõrged turunduskulud, võõrkapitali rohke kasutamine ning töötasu suurus. Placet'il on see võimalus Tallinna Hoiu-Laenuühistu tõttu, mille juhatusse kuulub üks ettevõtte osanikest ning mistõttu võib arvata, et ettevõtte saab väga madala või ehk isegi olematu intressiga laene, mis võimaldab ettevõttel kehtestada kõrge kasumimarginaali. IPF kuulub ülemaailmsesse kontserni, mis juba näiteks oma laia ulatuse tõttu saab oma Eesti

osale pakkuda soodsa intressiga laenusid, mida nemad omakorda saavad eraklientidele edasi laenata.



**Joonis 9.** SMS laenu pakkuvate ettevõtete suurim edutegur (autori koostatud)

Ettevõtete seoste uurimisel teiste firmadega selgus, et nii Raha24 kui ka Placet omavad tütarettevõtet, mis tegeleb inkassoteenuste pakumisega. Ühtlasi on kumbki ettevõtte kasumimarginaali edetabeli eesotsas. Kuna inkassoteenus ei nõua suuri kulusid, siis on võimalik selle abil tõsta kontserni käiberentaablust. Need kaks ettevõtet soovivad hoida klientide SMS laenude nõuetega seotud rahasid enda käes ja inkassofirma omamine on võimalus teenida suurt kasumit, kuna kliendi käest saadakse kätte kogu teenusega seotud raha, mis võib algsest laenusummast olla vahest isegi kuni kümme korda suurem. Teised, kes inkassofirmat oma tütarettevõtteks ei oma, müüvad oma nõuded kolmandale osapoolale edasi, mistõttu pole võimalik teenida nii suurt kasumit kui nõuet ise käsitledes.

Kui vaadelda varasemalt saadud üldise edetabeli järjestust, võib leida kolmandalt kohalt keskmiselt hea rentaabluuse tulemusega Credit Invest'i. Kuna tema müügikäive on neljanda ning viienda koha omanikega võrreldes kümneid kordi väiksem, siis tuleb edukuse tegurina käsitleda ka müügitulu suurust. Uuringus selgus, et firmad, kes teevad oma tegevuses suuri kulusid turundusele, omavad konkurentidega võrreldes suuremat

müügikäivet. Seega ei tohi edukuse lähtekohast vaadates unustada turunduse olulisust, kuna madal kapitali hind tagab küll ettevõtte head suhtarvude tulemused, kuid mitte populaarsuse klientide seas. Firma tuntuse suurendamine ning varade efektiivne kasutamine suurendab ka oluliselt ettevõtte koguvarede käibekordajat, mis sisaldub omakapitali rentaabluses ja mis omakorda tagab paremad rentaabluse näitajad.

Peamiste arvnäitajate, müügikäibe ja kasumi põhjal on iseenesest positiivse tulemusega olnud ka Creditstar, kuid käesoleva töö edukuse järjestuses jäi ta viimasele kohale. Ettevõtte oleks saavutanud parema positsiooni, kui ta oleks rohkem tähelepanu pööranud oma tegevuse laiendamisele näiteks läbi turunduse. Teiste ettevõtete puhul oli rohkem näha kasvu näiteks töötajate arvu, turunduskulude või üldhalduskulude suurendamise läbi. Creditstar hoidis iga-aastaselt väga stabiilset joont, mis pärssis arengut ning mis on põhjuseks, miks ettevõttel polnud töö näitajate kohaselt head tulemused, kuigi tal olid rahaliste näitajate tõttu analüüsiperioodi alguses konkurentidest paremad võimalused.

Kuigi tavapäraselt moodustab kasumimarginaal SMS laenu pakkuva ettevõtte küsitavast intressimäärast väga suure osa, ei saa neid firmasid süüdistada liigkasuvõtmises. Töös selgus, et finantsvaldkonnas tegutsevate ettevõtete kasumimarginaalid ongi Eesti keskmisest palju kõrgemad, mida saab seostada olulise riskiga, mille need firmad endale laenu andmisel võtavad. Ühtlasi polnud nende firmade kasumimarginaalid stabiilselt kõrgel tasemel, vaid esines suurt kõikumist, mis võis tähendada osadel aastatel maksejõuetute klientide kasvu ning seda, et risk ei tasunud end ja tehing ebaõnnestus. Küll aga ei leidnud kinnitust töö esimeses osas käsitletud Helms ja Reille näide, mille kohaselt on mikrofinantseerimist pakkuvatel ettevõtetel väga kõrged kulud, mis taas tõestab, et kõrge kasumimarginaal on olnud tingitud krediidiriskist. Võrreldes müügituluga kuuluvad maha kandmisele pigem vähesed laenud, näiteks Creditstar ei kandnud 2012. ja 2014. aastal üldse nõudeid maha loovutades need nõuded tasu eest tõenäoliselt inkassofirmale (SMS Laen AS, 2010-2015). Kuigi Creditstar eelistab laenusid mitte maha kanda, teeb seda rohkem näiteks IPF, kelle maha kantud laenud jäävad iga-aastaselt üldiselt vahemikku 70-750 tuhat eurot, kuid kes näiteks 2010. aastal kandis laenusid maha väärtuses 1,7 miljonit eurot (MCB Finance Estonia OÜ, 2010-2015).



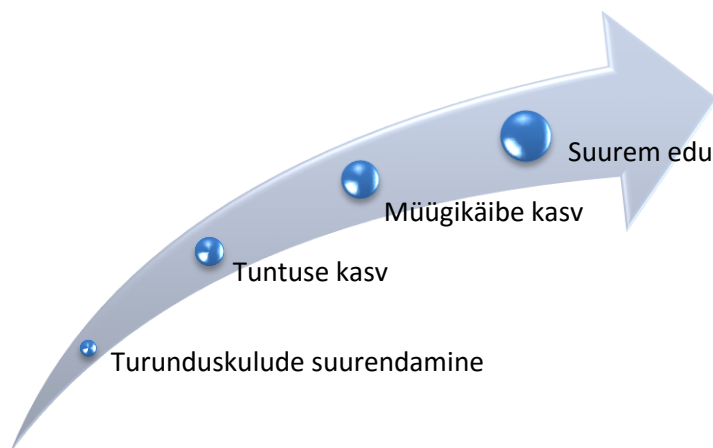
Vaatamata sellele, et edetabeli liider on maksnud igal aastal dividende, ei saa dividendide maksmist käsitleda kui ühe põhjusena, miks ettevõtte teistest edukam on. Seda eelkõige põhjusel, et kuna teisena on dividende välja maksnud Raha24, ei asu tema edetabelis kõrgel kohal ning Placet'i positsioonist eraldab teda mitu ettevõtet, kes dividendide maksmisega ei tegele. Ühtlasi ei leitud kinnitust võimalusele, et ka töötajate keskmine palganumber oleks üks eduteguritest, kuna näiteks Placet'ist kõrgemat keskmist palka pakkuv Creditstar asub edetabelis hoopis viimasel kohal.

Toetudes käesoleva uuringu tulemustele, teeb järgnevalt töö autor ettepanekuid SMS laenu pakkuvate ettevõtete edukuse, seahulgas eelkõige rentaabluse suurendamiseks. Esmalt, kuna edukamate SMS laenu pakkuvate ettevõtete eduteguriks on uuringu järgi just madal kapitali hind, siis oma rentaabluse suurendamiseks tasub SMS laenu pakkuvatel firmadel teha ulatuslikku koostööd nende võimalike laenuandjatega. Kuna tegemist on peamise tulemuslikkuse erinevuse põhjusega, siis tuleks neil ettevõtetel oma firmade juhtideks määrata just väga hea suhtlemisoskusega inimesed, kes oleksid võimelised oma oskuse abil looma vajalikes organisatsioonides kasulikke kontakte. Ühtlasi on võimalik tulemustest järeldada, et suurel kontsernil on võrreldes väikese firmaga rohkem võimalusi turuosa suurendada, mistõttu tasuks suure kasumisooviga SMS laenu pakkuvatel firmadel ühineda mõne ülemaailmse kontserniga.

Kõrge kasumimarginaali saamiseks tasub SMS laenu pakkuvatel ettevõtetel mõelda ka oma tegevusvaldkonnas nõutud tüarettevõtete loomise peale, mille all mõeldakse eelkõige inkassoteenust osutavat firmat. Siinkohal on tegemist aga pigem ebaeetilise soovitusena, kuna see tähendaks SMS laenu pakkuvatele firmadele, et nende huviks saaksid just makseraskustes kliendid. Paraku leidub aga maailmas alati firmasid, kes on valmis vajaliku töö tasu eest ise ära tegema, mistõttu on SMS laenu ettevõtte seisukohalt tulusam nõue enda firmasse jätta ning seeläbi kasum endale teenida. Sellest hoolimata peaksid ebastabiilse tulemusega SMS laenu pakkuvad firmad, näiteks Raha24 ning Credit Invest, keskenduma rohkem taustakontrolli rakendamisele, kuna see aitab hoida kasumit stabiilsena ning võimaldab vältida kahjumit.

Vaatamata kontaktidele laenuandjate seas ei tasu SMS laenu pakkuvatel ettevõtetel alahinnata turunduse mõju (vt joonis 10). Seetõttu kehtib konkreetne soovitus võtta iga-

aastaseks eesmärgiks turunduse arendamine ja oma tuntuse suurendamine, mille kindlustamiseks on koostatud võrdlemisi suuremahuline turunduseelarve. Siinkohal tasub rõhutada, et kuna SMS laenu pakkuvate firmade vahel esineb tihe konkurents, siis ei tasu turunduseelarve koostamisel raha kokku hoida ning seda tuleb võtta kui investeeringut uute klientide ja suurema käibe saamiseks.



**Joonis 10.** Turunduse mõju SMS laenu pakkuvale ettevõttele (autori koostatud)

Töö autor toob ettepanekuna ühiskonna tasandil välja SMS laenu pakkuvate ettevõtete täiendava kontrollimise. Antud uuring viidi läbi aastate 2009-2014 baasil, mil 2016. aastal kehtima hakanud krediidiandjatega seotud regulatsioonid polnud veel jõustunud ning seetõttu pole uutest seadustest tulenevad tagajärjed veel teada. Küll aga kehtis analüüsiperioodi ajal ka krediidiandjatele kohustuslik vastutustundliku laenamise põhimõte, mida kõik SMS laenu firmad korrektseks ei täitnud (Roon, 2013). Seetõttu on alust arvata, et vaatamata uutele regulatsioonidele ei pruugi osad SMS laenu pakuvad ettevõtted ka neid piiranguid järgida, mistõttu tuleks riigil rakendada pisteliselt testkliente, kes kontrolliksid nende firmade tegevuse vastavust nõuetele.

Uuringu tulemustest järeldati, et SMS laenu pakkuvate ettevõtete eduteguriks on madal kapitali hind, mistõttu on neil firmadel võimalik kehtestada kõrgemat kasumimarginaali. Küll aga on ettevõtete edu juures oluline roll ka turunduskuludel, kuna mida rohkem turundusse investeeritakse, seda kõrgem on ka müügitulu. Ühtlasi leiti, et stabiilse kasumimarginaali hoidmiseks tuleb firmadel hoida enda juures kliente, kes võiksid tekitada neile lisaks müügikäivet.

## KOKKUVÕTE

Käesoleva lõputöö eesmärk oli selgitada välja Eestis tegutsevate SMS laenu pakkuvate ettevõtete finantsiline tulemuslikkus, selle erinevuse põhjused ja kasumlikkus. Eesmärgi täitmiseks analüüsiti viie SMS laenu pakkuva ettevõtte majandusaasta aruandeid aastatel 2009-2014. Uuringus osalesid ettevõtted ärinimedega Creditstar Estonia AS, Credit Invest OÜ, Placet Group OÜ, IPF Digital Estonia OÜ ning BB Finance OÜ.

Lõputöö esimeses osas tutvustati teema teoreetilist käsitlust. Töö autor töötas põhjalikult läbi suure hulga teaduskirjandust, võrdles erinevates teadusartiklites esitatud seisukohti ning valis välja töö empiirilise osa tarbeks sobivaimad. Selgitati laenu ning intressimäära mõistet, selle kujunemisviisi nii üldiselt kui ka SMS laenu mõistes ja peamisi aspekte. Toodi välja erisusi mikrofinantseerimise firmade ja kommertsbankade vahel, mille käigus selgus, et SMS laenu firma poolt pakutud laen on panga omaga võrreldes lihtsam, kiirem ja lühiajalisem, kuid samas ka kulukam ja riskantsem. Ühtlasi tutvustati SMS laenudega seotud seadusandlust, mis alates 1. jaanuarist 2016 on varasemaga võrreldes rohkem reguleeritud näiteks nõudes krediidiandjatelt tegevusluba. Ühtlasi anti ülevaade töö teises osas käsitletud rentaabluse suhtarvudest, milleks olid kasumimarginaal, varade rentaablus ja omakapitali rentaablus ning lisaks veel muudest töö analüüsis kasutatud suhtarvudest ja mõõdikutest. Ülevaate käigus selgitati erinevaid mõisteid, valemeid ning peamisi hindamiskriteeriumeid.

Töö teises osas keskenduti teoreetilise käsitluse empiirilisele rakendamisele, kus viidi läbi kvantitatiivne analüüs, mille abil loodi uut teavet. Esmalt teostati Eesti kiirlaenuturu ülevaade, mille tulemusena jõeldati, et kiirlaenutarbijate arv on üheskoos turumahuga aina kasvamas. Lisaks kirjeldati uuringus osalevaid firmasid, kus toodi välja kriteeriumid, mille alusel valim koostati. Sellele järgnes põhjalik analüüs, mis koosnes rentaabluse suhtarvude baasil firmade edukuse uurimisest ning seejärel selgitati

erinevate teiste suhtarvude ja mõõdikute ning nende seoste kaudu välja uuringus osalevate ettevõtete edukuse erinevuse põhjused. Viimasena tehti järeldused ja teostati ettepanekuid SMS laenu firmade tulemuslikkuse parendamiseks nii mikro- kui ka makrotasandil.

Antud töös osutus edukaimaks ettevõtteks Placet, mille põhjuseks oli ligipääs madala hinnaga kapitalile läbi Tallinna Hoiu-Laenuühistu. See tagas ettevõtte madalamad kulud kapitali laenamisel, mis omakorda võimaldas oma teenuse hinnas teenida konkurentidega võrreldes kõrgemat kasumimarginaali. Lisaks selgus, et mida rohkem raha ettevõtte turundusele suunab, seda suurem on ka tema müügitulu. Kummagi olulisust kinnitab töö edetabelis teisel kohal olev IPF, kes kuulub ülemaailmsesse kontserni, omades seeläbi samuti tõenäoliselt ligipääsu madala hinnaga kapitalile. Ühtlasi teeb ka tema turundusse suuremahulisi investeeringuid, kuid mida on siiski peaaegu ligi kahe korra võrra vähem kui Placet, kelle turunduskulud 2014. aastal olid 1,69 milj eurot moodustades sama aasta müügikäibest 19,75%. Seetõttu saab väita, et SMS laenu pakkuvate ettevõtete eduteguriks kõrgete suhtarvude tulemuste saavutamisel on just eelkõige madala hinnaga kapital, kuid samas kõrge müügikäibe ehk edu klientide seas tagab just turundusele suunatud kulude maht.

Oluliseks kasumimarginaali mõjutavaks teguriks peeti inkassoteenust pakkuvaid tütarettevõtteid, mida omasid nii Placet kui ka Raha24. Kuna töös kasutati tütarettevõtetega firmade puhul konsolideeritud finantsaruandeid, siis väljendus töö tulemustes ka inkassoettevõttest saadud tulu ja kasum, mis muutsid uuringus osalevate ettevõtete näitajaid. Inkassoteenus ei tekita suuri kulusid, mistõttu saadavast tulust moodustab suure osa kasum, mis tõstab kasumimarginaali näitajat ning ühtlasi ka ettevõtte edu käesoleva töö mõistes. Ühtlasi leiti, et mõlemad ettevõtted on peaaegu iga-aastaselt maksnud osanikele dividende. Nende kahe aspekti alusel võib väita, et nende firmade omanike suurim huvi on teenida eraisikuliselt suurt tulu ning ettevõtte üldine käekäik muudes aspektides on teisejärguline.

Töö käigus jõuti arusaamani, et SMS laenu pakuvad ettevõtted ei tegele liigkasuvõtmisega. Järeldus põhineb kasumimarginaali võrdlusel finants- ja kindlustusvaldkonna ettevõtetega, mille järgi selle sektori firmadel ongi vastavalt ärispetsiifikale väga kõrged

kasumimarginaalid. Küll aga näitas töö, et SMS laenu pakkuvad ettevõtted ei oma kõrgeid kulusid, mis tähendab, et nende ettevõtete kõrged intressimäärad on tingitud suurest krediidiriskist ning neil firmadel oleks võimalik oma intressimäärasid alandada. Riski hind on aga subjektiivne, kuna iga isik soovib riski eest saada erinevas suuruses tulu ning seetõttu võib pidada SMS laenu pakkuvate ettevõtete poolt küsitavaid kõrgeid intressimäärasid õiglaseks.

Ettepanekutena toodi välja, et SMS laenu pakkuvad ettevõtted peaksid tähelepanu suunama koostööle nende võimalike laenuandjatega, et saada soodsat kapitali ning määrama oma ettevõtte juhtideks seetõttu hea suhtlemisoskusega inimesed, kes oskaksid luua oma ümber kasulike ressurssidega suhtlusringkonda. Ühtlasi on ettevõtte seisukohalt kasumlikum ühineda suurema kontserniga ja luua inkassoteenust pakkuv tütarettevõtte, mis võimaldab kogu nende klientidelt saadava tulu teenida kasumina enda firmale. Oluline on iga-aastaselt töötada välja turundusplaan, mis aitaks tõsta ettevõtte tuntust nende sihtrühma seas. Siinkohal tuleks turundusse suhtuda kui investeringusse, mis tekitab neile rohkem käivet ning kasumit, mistõttu tasuks turunduskuludele suunata suure osa enda sissetulekust. Töö autori soovitus ühiskonna tasandil oli, et riik peaks rakendama täiendavat pistelist kontrolli testklientide näol, kes uuriksid SMS laenu pakkuvate ettevõtete tegevuse vastavust kehtivatele seadustele ja nõuetele.

Töö on suunatud eelkõige SMS laenu pakkuvatele ettevõtetele oma tulemuslikkuse parendamiseks, korrigeerides vajadusel oma juhtimisstrateegiat ning vaadates üle oma senised kuluallikad, muutes neid vastavalt vajadusele suuremaks või väiksemaks. Töö on suunatud ka riigile SMS laenu pakkuvate ettevõtete tegevuse analüüsimiseks ja vajadusel järelduste tegemiseks, kas turg vajab veel suuremat kontrolli või reguleerimist, ning kolmandana kõigile, kellele ettevõtete finantsiline tulemuslikkus huvi pakub. Käesoleva töö edasiarendusena pakub autor välja töö edukaima ettevõtte Placet'i süvauuringu, mille käigus selgitatakse välja firma strateegia turuliidri positsiooni hoidmiseks, täpsemad finantseerimisallikad, ettevõtte omanike huvid jpm. Ühtlasi, kuna antud töö ei rakenda endas 1. jaanuaril 2016 kehtima hakanud olulisi regulatsioone, mida SMS laenu pakkuvad firmad peavad järgima, siis tasuks mõne aasta pärast teostada uus nende ettevõtete tulemuslikkuse analüüs.

## VIIDATUD ALLIKAD

- Avery, R.B., & Samolyk, K.A. (2011). Payday Loans versus Pawn Shops: The Effects of Loan Fee Limits on Household Use. *Board of Governors of the Federal Reserve*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2634584>
- Credit Invest OÜ. (2010). 2009. a. majandusaasta aruanne.
- Credit Invest OÜ. (2011). 2010. a. majandusaasta aruanne.
- Credit Invest OÜ. (2012). 2011. a. majandusaasta aruanne.
- Credit Invest OÜ. (2013). 2012. a. majandusaasta aruanne.
- Credit Invest OÜ. (2014). 2013. a. majandusaasta aruanne.
- Credit Invest OÜ. (2015). 2014. a. majandusaasta aruanne.
- Delfiner, M., & Peron, S. (2007). *Commercial Banks and Microfinance*. Argentina: Central Bank of Argentina.
- Eesti Hoiu-Laenuühistute Liit. (2012). Hoiatus Tallinna Hoiu-Laenuühistu kohta. Loetud aadressil <http://www.hoiu-laenu.ee/kasulik-info/>
- Eesti krooni pangatähed. (2011). Loetud aadressil <http://www.eestipank.ee/sularaha/eesti-krooni-pangatahed>
- Eesti Pangaliit. (2013). Pressiteade: Üksmeel – kiirlaenuturg vajab rohkem reguleerimist. Loetud aadressil <http://www.pangaliit.ee/et/uudised-list/332-pressiteade-üksmeel-kiirlaenuturg-vajab-rohkem-reguleerimist>
- Eestis tegevusloa alusel tegutsevad krediidiandjad. (s.a.). Loetud aadressil <https://www.fi.ee/index.php?id=18372>
- Elliehausen, G. (2009). An Analysis of Consumers Use of Payday Loans. *Financial Services Research Program*, 41.
- Elliehausen, G., & Lawrence, E.C. (2001). Payday Advance Credit In America: An Analysis of Customer Demand. *Financial Services Research Program*, 35.
- Eluasemelaen. (2013). Loetud aadressil [https://www.eesti.ee/est/eluase/eluasemega\\_kaasnevad\\_teenused/eluasemelaen](https://www.eesti.ee/est/eluase/eluasemega_kaasnevad_teenused/eluasemelaen)

- Finantsinspektsiooni seadus. (2001). *Riigi Teataja I*, 48, 267. Loetud aadressil <https://www.riigiteataja.ee/akt/131122015041>
- Ghysels, E., Santa-Clara, P., & Valkanov, R. (2005). There Is a Risk-Return Trade-Off After All. *Journal of Financial Economics*, 76, 509-548. doi: 10.3386/w10913
- Gine, X., Jakiela, P., Karlan, D., & Morduch, J. (2010). Microfinance Games. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2 (3), 60-95. <http://dx.doi.org/10.1257/app.2.3.60>
- Goldberg, M., & Palladini, E. (2010). *Managing Risk and Creating Value with Micro-finance*. Washington DC: The World Bank.
- Hansson, M. (2015). *Kiiralaenuvõtja krediitdivõimelisuse hindamine krediidiandjate- ja vahendajate seaduse valguses*. (Lõputöö). Tartu Ülikooli majandusteaduskond, Tartu.
- Harrington, D.R. (2004). *Corporate Financial Analysis In a Global Environment* (7th ed.). Mason: South-Western.
- Heffernan, S. (2005). *Modern Banking*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Helms, B., & Reille, X. (2004). Interest Rates Ceilings and Microfinance: The Story So Far. *CGAP Occasional Paper*, 9. Retrieved from <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Occasional-Paper-Interest-Rate-Ceilings-and-Microfinance-The-Story-So-Far-Sep-2004.pdf>
- Herciu, M., Ogorean, C., & Belascu, L. (2011). A Du Pont Analysis of The Most Profitable Companies in The World. *2010 International Conference on Business and Economics Research*, 1, 45-48.
- Hlebnikova, J., & Kumar, E. (2000). *Laenujuhtimine I osa*. Tallinn: Eesti Pangaliit.
- Huckstep, A. (2007). Payday Lending: Do Outrageous Prices Necessarily Mean Outrageous Profits? *Fordham Journal of Corporate & Financial Law*, 12, 203-231.
- Hundimägi, A., & Stadnik, A. (2016, 07. aprill). Palga TOP: 415 kõrgemalt tasustatud tippjuhti. *Äripäev*. Loetud aadressil <http://www.aripaev.ee/palgasaajate-top/2016/04/07/palga-top-415-korgemalt-tasustatud-tippjuhti>
- Investors. (n.d.). Retrieved from <http://www.placetgroup.com/investors.php>
- Isern, J., & Porteous, D. (2005). Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success. *CGAP Focus Note*, 28. Retrieved from <https://www.cgap.org>

org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Commercial-Banks-and-Microfinance-Evolving-Models-of-Success-Jun-2005.pdf

Isküll, S. (2013). *Lühiajaliste finantsinvesteeringute juhtimine kiirlaenu pakkuva ettevõtte OÜ SNEL Grupp näitel*. (Lõputöö). Tartu Ülikooli majandusteaduskond, Tartu.

Kaasik, L. (2010). *Eesti-inglise laenu- ja hoiusesõnastik Bigbank AS-ile*. (Lõputöö). Tartu Ülikooli filosoofiateaduskond, Tartu.

Keskmine brutokuupalk, kuu. (2016). Loetud aadressil <https://www.stat.ee/34204>

Koll, K. (2011). Vastutustundliku laenamise põhimõte. Loetud aadressil [http://www.just.ee/sites/www.just.ee/files/kristiina\\_koll.\\_vastutustundliku\\_laenamise\\_pohimote.pdf](http://www.just.ee/sites/www.just.ee/files/kristiina_koll._vastutustundliku_laenamise_pohimote.pdf)

Kolouchova, D., & Rožek, J. (2014). Is It Possible to Improve The Relationship Between Marketing and Sales? *Central European Business Review*, 3 (4), 30-36.

Krediidiandjate ja –vahendajate seadus. (2015). *Riigi Teataja I*, 19.03.2015, 4. Loetud aadressil <https://www.riigiteataja.ee/akt/119032015004>

Krediidiasutuste seadus. (1999). *Riigi Teataja I*, 23, 349. Loetud aadressil <https://www.riigiteataja.ee/akt/131122015043>

Krediidiinfo. (2012). Mullu näitas parimat kasumlikkust finants- ja kindlustusäri. Loetud aadressil <http://blog.krediidiinfo.ee/2012/12/mullu-naitas-parimat-kasumlikkust-finants-ja-kindlustusari/>

Krediidikonto. (s.a.). Loetud aadressil <https://credit24.com/ee/krediidikonto/>

Kõomägi, M. (2006). *Ärirahandus*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.

Kärmas, M. (2014, 23. aprill). Juriidiline pundar võib päästa Eesti sajandi küberkuriteos süüdistatavad trellide tagant. *Eesti Rahvusringhääling*. Loetud aadressil <http://uudised.err.ee/v/pealtnagija/uudised/c0607d05-c795-4b5a-a44f-8e58857da0af>

Labat, A., & Block, W.E. (2012). Money Does Not Grow on Trees: An Argument for Usury. *Journal of Business Ethics*, 106 (3), 383-387. doi:10.1007/s10551-011-1003-x

Laenu ja liisingu intressimäärad. (s.a.) Swedbank. Loetud aadressil <https://www.swedbank.ee/private/home/more/pricesrates/loaninterests>

Laenud. (s.a.). Loetud aadressil <https://www.creditstar.ee/est/site/laenud>



- Laumets, L. (2012). *Liigkasuvõtmine kui heade kommete vastane tegevus tehingu tühisuse alusena*. (Lõputöö). Tartu Ülikooli õigusteaduskond, Tartu.
- Laureti, C., & Szafarz, A. (2014). The Liquidity Premium: Commercial Banks versus Microfinance Institutions. *CEB Working Paper, 14 (29)*
- Lee, D., & Klaauw, W. (2010). An Introduction to The FRBNY Consumer Credit Panel. *Federal Reserve Bank of New York, 479*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1719116>
- Lilleholt, K. (2014). Norway: Non-secured Instant Loans to Consumers. *Juridica International, 22*, 51-56. <http://dx.doi.org/10.12697/JI.2014.22.06>
- Maa-amet. (2015). *Kinnisvara hinnastatistika päringud* [andmebaas]. Loetud aadressil <http://www.maaamet.ee/kinnisvara/htraru/>
- Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. (2014). Kiirlaenu turg – analüüs ja ettepanekud. Loetud aadressil [https://www.mkm.ee/sites/default/files/kiirlanuturg\\_analyys\\_ja\\_ettepanekud.pdf](https://www.mkm.ee/sites/default/files/kiirlanuturg_analyys_ja_ettepanekud.pdf)
- Makkonen, A. (2014). Instant Loans: Problems and Regulations in Finland. *Juridica International, 22*, 96-119. <http://dx.doi.org/10.12697/JI.2014.22.09>
- Martin, N. (2010). 1,000% Interest – Good While Supplies Last: A Study of Payday Loan Practices and Solutions. *Arizona Law Review, 52 (3)*, 563-622.
- Mayer, R. (2013). When and Why Usury Should be Prohibited. *Journal of Business Ethics, 116 (3)*, 513-527. doi:10.1007/s10551-012-1483-3
- MCB Finance Estonia OÜ. (2010). 2009. a. majandusaasta aruanne.
- MCB Finance Estonia OÜ. (2011). 2010. a. majandusaasta aruanne.
- MCB Finance Estonia OÜ. (2012). 2011. a. majandusaasta aruanne.
- MCB Finance Estonia OÜ. (2013). 2012. a. majandusaasta aruanne.
- MCB Finance Estonia OÜ. (2014). 2013. a. majandusaasta aruanne.
- MCB Finance Estonia OÜ. (2015). 2014. a. majandusaasta aruanne.
- Melicher, R.W., & Norton, E.A. (2003). *Finance: Introduction to Institutions, Investments, and Management* (11th ed.). Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- Menetlustasu. (s.a.). Loetud aadressil <https://www.fi.ee/index.php?id=18512>
- Mõisted ja metoodika. (2014). Loetud aadressil [http://pub.stat.ee/px-web.2001/Database/Majandus/03Ettevetete\\_majandusnaitajad/04Ettevetete\\_suhtarvud/02Aastastatistika/EM\\_024.htm](http://pub.stat.ee/px-web.2001/Database/Majandus/03Ettevetete_majandusnaitajad/04Ettevetete_suhtarvud/02Aastastatistika/EM_024.htm)

- Nergi, A. M. (2014, 20. veebruar). Kiirlaenuks antav raha tuleb pensionäridelt, võlakirjaostjatelt ja küberkurjategijalt. *Eesti Päevaleht*, lk 2-3.
- Payne, D., & Raiborn, C. (2013). The Ethics of Payday Loan Practices. *Ethics & Behaviour*, 23 (2), 117-132. doi:10.1080/10508422.2012.682881
- Persson, A.H., & Henrikson, A.S. (2014). Regulation of Instant Loans and Other Credits in Swedish Law. *Juridica International*, 22, 57-70. <http://dx.doi.org/10.12697/JI.2014.22.07>
- Peterson, P.P., & Fabozzi, F.J. (2006). *Analysis of Financial Statements* (2nd ed.). Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- Placet Group OÜ. (2010). 2009. a. majandusaasta aruanne.
- Placet Group OÜ. (2011). 2010. a. majandusaasta aruanne.
- Placet Group OÜ. (2012). 2011. a. majandusaasta aruanne.
- Placet Group OÜ. (2013). 2012. a. konsolideeritud majandusaasta aruanne.
- Placet Group OÜ. (2014). 2013. a. konsolideeritud majandusaasta aruanne.
- Placet Group OÜ. (2015). 2014. a. konsolideeritud majandusaasta aruanne.
- Puusepp, A. (2014). *Õiguslikud piirangud tarbijakrediidilepingute refinantseerimisel ning nende piirangute rikkumiste tagajärjed*. (Lõputöö). Tartu Ülikooli õigusteaduskond, Tartu.
- Raha24 OÜ. (2010). 2009. a. majandusaasta aruanne.
- Raha24 OÜ. (2011). 2010. a. majandusaasta aruanne.
- Raha24 OÜ. (2012). 2011. a. majandusaasta aruanne.
- Raha24 OÜ. (2013). 2012. a. majandusaasta aruanne.
- Raha24 OÜ. (2014). 2013. a. majandusaasta aruanne.
- Raha24 OÜ. (2015). 2014. a. majandusaasta aruanne.
- Rahapesu ja terrorismi tõkestamise seadus. (2007). *Riigi Teataja I*, 3, 21. Loetud aadressil <https://www.riigiteataja.ee/akt/rahaPTS>
- Registrite ja Infosüsteemide Keskus. (2016a). *IPF Digital Estonia OÜ äriregistrikaart*. Loetud aadressil <http://www.rik.ee/et/e-ariregister>
- Registrite ja Infosüsteemide Keskus. (2016b). *Creditstar Estonia AS äriregistrikaart*. Loetud aadressil <http://www.rik.ee/et/e-ariregister>
- Registrite ja Infosüsteemide Keskus. (2016c). *BB Finance OÜ äriregistrikaart*. Loetud aadressil <http://www.rik.ee/et/e-ariregister>

- Registrite ja Infosüsteemide Keskus. (2016d). *Placet Group OÜ äriregistrikaart*. Loetud aadressil <http://www.rik.ee/et/e-ariregister>
- Registrite ja Infosüsteemide Keskus. (2016e). *Credit Invest OÜ äriregistrikaart*. Loetud aadressil <http://www.rik.ee/et/e-ariregister>
- Reklaamiseadus. (2008). *Riigi Teataja I*, 15, 108. Loetud aadressil <https://www.riigiteataja.ee/akt/117032015009>
- Roon, M. (2013, 16. oktoober). Ka karmistatud reeglite järgi saab töötu võlgnik kiirlaenu. *Eesti Rahvusringhääling*. Loetud aadressil <http://uudised.err.ee/v/eesti/23e48d85-a26d-40b2-ab1c-b8f6ce684d0d>
- Roos, A., Sander, P., Nurmet, M., & Ivanova, N. (2014). *Finantsturud ja – institutsioonid*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Rose, P.S., & Hudgins, S.C. (2005). *Bank Management & Financial Services* (6th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Rünkla, J. (2003). *Ärianalüüs*. Tallinn: Külim.
- Sarin, S., & Mohr, J.J. (2009). Drucker's Insights on Market Orientation and Innovation: Implications for Emerging Areas in High-Technology Marketing. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 37 (1), 85-96.
- Singh, M., Nejadmalayeri, A., & Mathur, I. (2006). Performance Impact of Business Group Affiliation: An Analysis of Corporate Diversification Strategy. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.891893
- SMS Laen AS. (2010). 2009. a. konsolideeritud majandusaasta aruanne.
- SMS Laen AS. (2011). 2010. a. konsolideeritud majandusaasta aruanne.
- SMS Laen AS. (2012). 2011. a. majandusaasta aruanne.
- SMS Laen AS. (2013). 2012. a. majandusaasta aruanne.
- SMS Laen AS. (2014). 2013. a. majandusaasta aruanne.
- SMS Laen AS. (2015). 2014. a. majandusaasta aruanne.
- SMS raha. (s.a.) Loetud aadressil <https://www.smsraha.ee/>
- Statistikaamet. (s.a.). *EM024: Ettevõtete asendikeskmised suhtarvud (kvartiilid, mediaan) tegevusala (EMTAK 2008) järgi* [andmebaas]. Loetud aadressil <http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/varval.asp?ma=EM024&ti=ETTEV%D5TETE+ASENDIKESKMISED+SUHTARVUD+%28KVARTIILID%2C+MEDI AAN%29+TEGEVUSALA+%28EMTAK+2008%29+J%C4RGI&path=..%2FD>

- atabase%2FMajandus%2F03Ettevetete\_majandusnaitajad%2F04Ettevetete\_suht  
arvud%2F02Aastastatistika%2F&lang=2
- Statistikaamet. (s.a.). *PA5211: Keskmine bruto- ja netokuupalk põhitegevusala (EMTAK 2008) järgi* [andmebaas]. Loetud aadressil <http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/varval.asp?ma=PA5211&lang=2>
- Stegman, M.A., & Faris, R. (2003). Payday Lending: A Business Model That Encourages Chronic Borrowing. *Economic Development Quarterly*, 17 (1), 8-32. doi:10.1177/0891242402239196
- Tarbijakaitseeadus. (2015). – *Riigi Teataja I*, 13, 86. Loetud aadressil <https://www.riigiteataja.ee/akt/TKS>
- Tearu, K. (2015). Kuidas maksta dividende? *Pilvebüroo*. Loetud aadressil <http://pilvebyroo.ee/kuidas-maksta-dividende/>
- Tillart, T. (2013). *Krediidasutuste ühiskondliku vastutuse aspektid ja regionaalsed eripärad*. (Lõputöö). Tartu Ülikooli Pärnu kolledž, Pärnu.
- Turk, J., & Rubino, J. (2013). *The Money Bubble: What To Do Before It Pops*. Unknown: DollarCollapse Press.
- Wagner, C. (2010). From Boom to Bust: How Different Has Microfinance Been From Traditional Banking? *Frankfurt School Working Paper Series*, 156. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-7679.2012.00571.x>
- Vastutustundliku laenamise nõuded. (s.a.). Loetud aadressil [https://www.fi.ee/public/Soovituslik\\_juhend\\_Vastutustundlik\\_laenamine.pdf](https://www.fi.ee/public/Soovituslik_juhend_Vastutustundlik_laenamine.pdf)
- What Is Euribor? (n.d.). Retrieved from <http://www.euribor-rates.eu/what-is-euribor.asp>
- Võlaõigusseadus. (2001). *Riigi Teataja I*, 81, 487. Loetud aadressil <https://www.riigiteataja.ee/akt/107072015013>
- Värv, A. (2013). Kiirlaenud – olemus, probleemid ja reguleerimisvõimalused. Loetud aadressil [http://www.riigikogu.ee/wpcms/wp-content/uploads/2015/01/Teemaleht\\_21\\_2013.pdf](http://www.riigikogu.ee/wpcms/wp-content/uploads/2015/01/Teemaleht_21_2013.pdf)
- Äripäeva Infopank. (2016). Loetud aadressil <https://infopank.ee/>

**Lisa 1. Creditstar Estonia AS põhjaruanded 2009-2014**

<b>BILANSS (eurodes)</b>	<b>31.12.2009</b>	<b>31.12.2010</b>	<b>31.12.2011</b>	<b>31.12.2012</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>
<b>AKTIVA</b>						
<b>KÄIBEVARA</b>						
Raha	385 000	157 000	47 000	40 000	48 000	104 000
Nõuded ja ettemaksed	9 006 000	10 489 000	9 827 000	12 112 000	15 466 000	19 842 000
<b>KÄIBEVARA KOKKU</b>	<b>9 391 000</b>	<b>10 646 000</b>	<b>9 874 000</b>	<b>12 152 000</b>	<b>15 514 000</b>	<b>19 946 000</b>
<b>PÕHIVARA</b>						
Materiaalne põhivara	26 000	14 000	4 000	0	3 000	1 000
Immateriaalne põhivara	57 000	41 000	2 478 000	2 216 000	1 962 000	1 717 000
<b>PÕHIVARA KOKKU</b>	<b>83 000</b>	<b>55 000</b>	<b>2 482 000</b>	<b>2 216 000</b>	<b>1 965 000</b>	<b>1 718 000</b>
<b>AKTIVA KOKKU</b>	<b>9 474 000</b>	<b>10 701 000</b>	<b>12 356 000</b>	<b>14 368 000</b>	<b>17 479 000</b>	<b>21 664 000</b>
<b>PASSIVA</b>						
<b>KOHUSTUSED</b>						
<b>LÜHIAJALISED KOHUSTUSED</b>						
Laenukohustused	4 019 000	4 482 000	4 912 000	6 366 000	8 628 000	11 118 000
Võlad ja ettemaksed	209 000	113 000	730 000	976 000	1 114 000	1 587 000
<b>LÜHIAJALISED KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>4 228 000</b>	<b>4 595 000</b>	<b>5 642 000</b>	<b>7 342 000</b>	<b>9 742 000</b>	<b>12 705 000</b>
<b>PIKAAJALISED KOHUSTUSED</b>						
Laenukohustused	514 000	514 000	514 000	176 000	0	0
<b>PIKAAJALISED KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>514 000</b>	<b>514 000</b>	<b>514 000</b>	<b>176 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>4 742 000</b>	<b>5 109 000</b>	<b>6 156 000</b>	<b>7 518 000</b>	<b>9 742 000</b>	<b>12 705 000</b>
<b>OMAKAPITAL</b>						
Aktiivkapital nimiväärtuses	3 196 000	3 196 000	3 196 000	3 150 000	3 150 000	3 150 000
Kohustuslik reservkapital	128 000	320 000	320 000	320 000	320 000	320 000
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	317 000	1 216 000	2 076 000	2 729 000	3 380 000	4 267 000
Aruandeaasta kasum (kahjum)	1 091 000	860 000	608 000	651 000	887 000	1 222 000
<b>OMAKAPITAL KOKKU</b>	<b>4 732 000</b>	<b>5 592 000</b>	<b>6 200 000</b>	<b>6 850 000</b>	<b>7 737 000</b>	<b>8 959 000</b>
<b>PASSIVA KOKKU</b>	<b>9 474 000</b>	<b>10 701 000</b>	<b>12 356 000</b>	<b>14 368 000</b>	<b>17 479 000</b>	<b>21 664 000</b>

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

## Lisa 1 järg

<b>Kasumiaruanne (eurodes)</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Müügitulu	6 212 000	4 730 000	3 921 000	3 993 000	4 972 000	5 425 000
Muud äritulud	14 000	7 000	4 000	133 000	4 000	76 000
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-3 032 000	-2 960 000	-2 111 000	-2 115 000	-2 353 000	-2 566 000
Mitmesugused tegevuskulud	-1 275 000	-530 000	-511 000	-519 000	-930 000	-933 000
Tööjõukulud	-759 000	-358 000	-669 000	-576 000	-552 000	-534 000
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-29 000	-29 000	-26 000	-265 000	-254 000	-246 000
<b>ÄRIKASUM (-KAHJUM)</b>	<b>1 131 000</b>	<b>860 000</b>	<b>608 000</b>	<b>651 000</b>	<b>887 000</b>	<b>1 222 000</b>
Finantstulud ja - kulud	-40 000	0	0	0	0	0
<b>KASUM (KAHJUM) ENNE MAKSUSTAMIST</b>	<b>1 091 000</b>	<b>860 000</b>	<b>608 000</b>	<b>651 000</b>	<b>887 000</b>	<b>1 222 000</b>
<b>ARUANDEAASTA KASUM (KAHJUM)</b>	<b>1 091 000</b>	<b>860 000</b>	<b>608 000</b>	<b>651 000</b>	<b>887 000</b>	<b>1 222 000</b>

Märkused: kohandatud, paremaks võrdlemiseks teiste ettevõtetega on 2009.-2010. aastal majandusaasta aruannetes olev intressitulude kirje muudetud tabelis müügituluks, muud tegevus-  
tulud on muudetud muudeks ärituludeks, muud tegevuskulud mitmesugusteks tegevuskuludeks,  
palgad ja töötasud tööjõukuludeks ning laenude allahindluse kulu ja intressikulud on muudetud  
ühiselt kirjeks kaubad, toore, materjal ja teenused.

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

**Lisa 2. BB Finance OÜ põhjaruanded 2009-2014**

<b>BILANSS (eurodes)</b>	<b>31.12.2009</b>	<b>31.12.2010</b>	<b>31.12.2011</b>	<b>31.12.2012</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>
<b>AKTIVA</b>						
<b>KÄIBEVARA</b>						
Raha	565 234	279 889	98 588	88 240	80 351	66 809
Nõuded ja ettemaksed	3 181 054	2 334 076	1 535 514	1 880 633	2 097 293	2 536 123
Varud	0	6 333	0	0	0	0
<b>KÄIBEVARA KOKKU</b>	<b>3 746 289</b>	<b>2 620 298</b>	<b>1 634 102</b>	<b>1 968 873</b>	<b>2 177 644</b>	<b>2 602 932</b>
<b>PÕHIVARA</b>						
Finants-investeeringud	12 532	19 472	1 700	49 404	61 632	119 478
Nõuded ja ettemaksed	587 074	1 058 423	1 649 820	1 703 639	2 032 786	2 473 906
Materiaalne põhivara	0	158 159	128 642	103 393	80 182	58 200
Immateriaalne põhivara	236 494	192 308	207 764	162 356	94 787	40 038
<b>PÕHIVARA KOKKU</b>	<b>836 100</b>	<b>1 428 362</b>	<b>1 987 926</b>	<b>2 018 792</b>	<b>2 269 387</b>	<b>2 691 622</b>
<b>AKTIVA KOKKU</b>	<b>4 582 389</b>	<b>4 048 660</b>	<b>3 622 028</b>	<b>3 987 665</b>	<b>4 447 031</b>	<b>5 294 554</b>
<b>PASSIVA</b>						
<b>KOHUSTUSED</b>						
<b>LÜHIAJALISED KOHUSTUSED</b>						
Laenukohustused	242 014	47 934	47 934	0	50 000	10 000
Võlad ja ettemaksed	822 166	442 173	571 270	157 956	180 211	183 002
<b>LÜHIAJALISED KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>1 064 180</b>	<b>490 107</b>	<b>619 204</b>	<b>157 956</b>	<b>230 211</b>	<b>193 002</b>
<b>KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>1 064 180</b>	<b>490 107</b>	<b>619 204</b>	<b>157 956</b>	<b>230 211</b>	<b>193 002</b>
<b>OMAKAPITAL</b>						
Osakapital nimiväärtuses	2 556	2 556	2 550	2 550	2 550	2 550
Kohustuslik reservkapital	256	256	256	256	256	256
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	2 631 145	3 323 661	3 171 747	3 000 018	3 541 903	4 099 014
Aruandeaasta kasum (kahjum)	884 251	232 080	-171 729	826 885	672 111	999 732
<b>OMAKAPITAL KOKKU</b>	<b>3 518 208</b>	<b>3 558 553</b>	<b>3 002 824</b>	<b>3 829 709</b>	<b>4 216 820</b>	<b>5 101 552</b>
<b>PASSIVA KOKKU</b>	<b>4 582 389</b>	<b>4 048 660</b>	<b>3 622 028</b>	<b>3 987 665</b>	<b>4 447 031</b>	<b>5 294 554</b>

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

## Lisa 2 järg

<b>Kasumiaruanne (eurodes)</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Müügitulu	2 112 638	2 141 809	2 112 812	1 724 087	1 905 653	1 981 535
Muud äritulud	228 651	0	0	0	0	0
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-158 367	-807 333	-975 321	-97 935	-161 626	-107 931
Mitmesugused tegevuskulud	-964 348	-810 389	-881 449	-393 527	-488 148	-426 180
Tööjõukulud	-173 352	-177 496	-221 680	-369 391	-429 432	-397 666
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-12 447	-63 502	-80 799	-85 353	-90 780	-76 731
Muud ärikulud	0	-9 796	-6 333	0	0	-572
<b>ÄRIKASUM (-KAHJUM)</b>	<b>1 032 774</b>	<b>273 293</b>	<b>-52 770</b>	<b>777 881</b>	<b>735 667</b>	<b>972 455</b>
Finantstulud ja -kulud	21 369	9 755	-16 883	49 004	12 203	57 847
<b>KASUM (KAHJUM) ENNE MAKSUSTAMIST</b>	<b>1 054 143</b>	<b>283 048</b>	<b>-69 653</b>	<b>826 885</b>	<b>747 870</b>	<b>1 030 302</b>
Tulumaks	-169 892	-50 967	-102 076	0	-75 759	-30 570
<b>ARUANDEAASTA KASUM (KAHJUM)</b>	<b>884 251</b>	<b>232 081</b>	<b>-171 729</b>	<b>826 885</b>	<b>672 111</b>	<b>999 732</b>

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)



### Lisa 3. IPF Digital Estonia OÜ põhjaruanded 2009-2014

<b>BILANSS (eurodes)</b>	<b>31.12.2009</b>	<b>31.12.2010</b>	<b>31.12.2011</b>	<b>31.12.2012</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>
<b>AKTIVA</b>						
<b>KÄIBEVARA</b>						
Raha	396 326	296 588	406 116	527 044	311 681	313 472
Nõuded ja ettemaksed	2 595 739	1 750 158	3 384 204	8 397 714	12 071 138	15 250 243
<b>KÄIBEVARA KOKKU</b>	<b>2 992 065</b>	<b>2 046 746</b>	<b>3 790 320</b>	<b>8 924 758</b>	<b>12 382 819</b>	<b>15 563 715</b>
<b>PÕHIVARA</b>						
Finantsinvesteeringud	0	147 656	514 850	0	0	0
Nõuded ja ettemaksed	0	0	0	721 843	797 031	1 138 926
Materiaalne põhivara	10 272	3 777	9 815	14 888	20 211	15 821
Immateriaalne põhivara	3 855	7 083	14 443	7 659	25 882	16 769
<b>PÕHIVARA KOKKU</b>	<b>14 127</b>	<b>158 516</b>	<b>539 108</b>	<b>744 390</b>	<b>843 124</b>	<b>1 171 516</b>
<b>AKTIVA KOKKU</b>	<b>3 006 192</b>	<b>2 205 262</b>	<b>4 329 428</b>	<b>9 669 148</b>	<b>13 225 943</b>	<b>16 735 231</b>
<b>PASSIVA</b>						
<b>KOHUSTUSED</b>						
<b>LÜHIAJALISED KOHUSTUSED</b>						
Laenukohustused	1 405 000	460 000	1 400 000	0	0	6 000 000
Võlad ja ettemaksed	467 046	398 925	518 716	731 829	1 071 655	881 392
<b>LÜHIAJALISED KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>1 872 046</b>	<b>858 925</b>	<b>1 918 716</b>	<b>731 829</b>	<b>1 071 655</b>	<b>6 881 392</b>
<b>PIKAAJALISED KOHUSTUSED</b>						
Laenukohustused	0	0	0	4 800 000	5 593 000	0
<b>PIKAAJALISED KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4 800 000</b>	<b>5 593 000</b>	<b>0</b>
<b>KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>1 872 046</b>	<b>858 925</b>	<b>1 918 716</b>	<b>5 531 829</b>	<b>6 664 655</b>	<b>6 881 392</b>
<b>OMAKAPITAL</b>						
Osakapital nimiväärtuses	2 556	2 556	2 556	2 556	2 556	2 556
Kohustuslik reservkapital	256	256	256	256	256	256
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	1 257 522	1 131 334	1 343 525	2 407 900	4 134 507	6 558 476
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-126 189	212 191	1 064 375	1 726 607	2 423 969	3 292 551
<b>OMAKAPITAL KOKKU</b>	<b>1 134 146</b>	<b>1 346 337</b>	<b>2 410 712</b>	<b>4 137 319</b>	<b>6 561 288</b>	<b>9 853 839</b>
<b>PASSIVA KOKKU</b>	<b>3 006 192</b>	<b>2 205 262</b>	<b>4 329 428</b>	<b>9 669 148</b>	<b>13 225 943</b>	<b>16 735 231</b>

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

**Lisa 3 järg**

<b>Kasumiaruanne (eurodes)</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Müügitulu	3 203 383	2 336 195	3 396 850	5 508 373	6 806 505	7 443 522
Müüdud toodangu kulu	-2 119 212	-932 986	-748 414	-1 728 546	-2 262 298	-2 446 405
<b>BRUTOKASUM (-KAHJUM)</b>	<b>1 084 171</b>	<b>1 403 209</b>	<b>2 648 436</b>	<b>3 779 827</b>	<b>4 544 207</b>	<b>4 997 117</b>
Turustuskulud	-396 230	-474 202	-745 159	-761 372	-718 302	-852 259
Üldhalduskulud	-632 863	-637 327	-708 816	-994 622	-1 142 685	-1 031 411
<b>ÄRIKASUM (-KAHJUM)</b>	<b>55 077</b>	<b>291 680</b>	<b>1 194 461</b>	<b>2 023 833</b>	<b>2 683 220</b>	<b>3 113 447</b>
<b>Finantstulud ja -kulud</b>	<b>-181 266</b>	<b>-79 489</b>	<b>-130 086</b>	<b>-297 226</b>	<b>-259 251</b>	<b>179 104</b>
Intressikulud	-210 788	-83 052	-130 251	-540 364	-1 075 254	-1 189 926
Muud finantstulud ja -kulud	29 522	3 563	165	243 138	816 003	1 369 030
<b>KASUM (KAHJUM) ENNE MAKSUSTAMIST</b>	<b>-126 189</b>	<b>212 191</b>	<b>1 064 375</b>	<b>1 726 607</b>	<b>2 423 969</b>	<b>3 292 551</b>
<b>ARUANDEAASTA KASUM (KAHJUM)</b>	<b>-126 189</b>	<b>212 191</b>	<b>1 064 375</b>	<b>1 726 607</b>	<b>2 423 969</b>	<b>3 292 551</b>

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

#### Lisa 4. Credit Invest OÜ põhjaruanded 2009-2014

<b>BILANSS (eurodes)</b>	<b>31.12.2009</b>	<b>31.12.2010</b>	<b>31.12.2011</b>	<b>31.12.2012</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>
<b>AKTIVA</b>						
<b>KÄIBEVARA</b>						
Raha	16 522	40 022	57 471	123 789	193 726	248 129
Nõuded ja ettemaksed	576 135	710 177	900 070	1 083 183	1 251 563	1 244 827
<b>KÄIBEVARA KOKKU</b>	<b>592 657</b>	<b>750 199</b>	<b>957 541</b>	<b>1 206 972</b>	<b>1 445 289</b>	<b>1 492 956</b>
<b>PÕHIVARA</b>						
Finants-investeeringud	3 451	3 451	3 451	3 451	3 451	3 451
Materiaalne põhivara	164	0	14 000	81 000	0	0
<b>PÕHIVARA KOKKU</b>	<b>3 616</b>	<b>3 451</b>	<b>17 451</b>	<b>84 451</b>	<b>3 451</b>	<b>3 451</b>
<b>AKTIVA KOKKU</b>	<b>596 273</b>	<b>753 650</b>	<b>974 992</b>	<b>1 291 423</b>	<b>1 448 740</b>	<b>1 496 407</b>
<b>PASSIVA</b>						
<b>KOHUSTUSED</b>						
<b>LÜHIAJALISED KOHUSTUSED</b>						
Võlad ja ettemaksed	93 666	20 728	14 255	19 025	25 812	33 487
<b>LÜHIAJALISED KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>93 666</b>	<b>20 728</b>	<b>14 255</b>	<b>19 025</b>	<b>25 812</b>	<b>33 487</b>
<b>PIKAAJALISED KOHUSTUSED</b>						
Laenukohustused	312 543	388 406	421 906	546 046	519 594	586 494
<b>PIKAAJALISED KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>312 543</b>	<b>388 406</b>	<b>421 906</b>	<b>546 046</b>	<b>519 594</b>	<b>586 494</b>
<b>KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>406 209</b>	<b>409 134</b>	<b>436 161</b>	<b>565 071</b>	<b>545 406</b>	<b>619 981</b>
<b>OMAKAPITAL</b>						
Osakapital nimiväärtuses	2 556	2 556	2 556	2 556	2 556	2 556
Kohustuslik reservkapital	256	256	256	256	256	256
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	207 425	187 252	341 704	536 019	723 540	900 522
Aruandeaasta kasum (kahjum)	-20 173	154 452	194 315	187 521	176 982	-26 908
<b>OMAKAPITAL KOKKU</b>	<b>190 064</b>	<b>344 516</b>	<b>538 831</b>	<b>726 352</b>	<b>903 334</b>	<b>876 426</b>
<b>PASSIVA KOKKU</b>	<b>596 273</b>	<b>753 650</b>	<b>974 992</b>	<b>1 291 423</b>	<b>1 448 740</b>	<b>1 496 407</b>

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

**Lisa 4 järg**

<b>Kasumiaruanne (eurodes)</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Müügitulu	4 215	7 925	20 243	16 428	3 451	4 569
Muud äritulud	43 352	51 154	103 993	90 662	92 089	103 910
Mitmesugused tegevuskulud	-151 576	-103 645	-141 345	-231 492	-477 324	-735 278
Tööjõukulud	-11 819	-23 969	-28 244	-29 139	-34 646	-40 393
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-522	-164	0	0	0	0
Muud ärikskulud	0	-5	-13	-23	-5 773	-40
<b>ÄRIKASUM (-KAHJUM)</b>	<b>-116 350</b>	<b>-68 704</b>	<b>-45 366</b>	<b>-153 564</b>	<b>-422 203</b>	<b>-667 232</b>
<b>Finantstulud ja -kulud</b>	<b>96 177</b>	<b>223 156</b>	<b>239 681</b>	<b>341 085</b>	<b>599 185</b>	<b>640 324</b>
Intressikulud	-86 072	-5 821	-81 805	-84 108	-79 617	-78 499
Muud finantstulud ja -kulud	182 250	228 977	321 486	425 193	678 802	718 823
<b>KASUM (KAHJUM)</b>	<b>-20 173</b>	<b>154 452</b>	<b>194 315</b>	<b>187 521</b>	<b>176 982</b>	<b>-26 908</b>
<b>ENNE MAKSUSTAMIST</b>						
<b>ARUANDEAASTA KASUM (KAHJUM)</b>	<b>-20 173</b>	<b>154 452</b>	<b>194 315</b>	<b>187 521</b>	<b>176 982</b>	<b>-26 908</b>

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

### Lisa 5. Placet Group OÜ põhjaruanded 2009-2014

<b>BILANSS (eurodes)</b>	<b>31.12.2009</b>	<b>31.12.2010</b>	<b>31.12.2011</b>	<b>31.12.2012</b>	<b>31.12.2013</b>	<b>31.12.2014</b>
<b>AKTIVA</b>						
<b>KÄIBEVARA</b>						
Raha	46 240	86 540	115 444	457 631	408 782	517 799
Nõuded ja ettemaksed	1 676 446	3 088 936	5 021 394	5 926 890	12 138 667	11 689 900
<b>KÄIBEVARA KOKKU</b>	<b>1 722 686</b>	<b>3 175 476</b>	<b>5 136 838</b>	<b>6 384 521</b>	<b>12 547 449</b>	<b>12 207 699</b>
<b>PÕHIVARA</b>						
Finantsinvesteeringud	0	63 912	127 912	127 912	127 912	127 912
Nõuded ja ettemaksed	0	0	0	4 498 699	2 821 955	4 111 111
Materiaalne põhivara	9 882	6 572	4 219	1 916	1 233	0
Immateriaalne põhivara	4 480	5 989	24 656	19 458	15 458	11 458
<b>PÕHIVARA KOKKU</b>	<b>14 362</b>	<b>76 473</b>	<b>156 787</b>	<b>4 647 985</b>	<b>2 966 558</b>	<b>4 250 481</b>
<b>AKTIVA KOKKU</b>	<b>1 737 049</b>	<b>3 251 949</b>	<b>5 293 625</b>	<b>11 032 506</b>	<b>15 514 007</b>	<b>16 458 180</b>
<b>PASSIVA</b>						
<b>KOHUSTUSED</b>						
<b>LÜHIAJALISED KOHUSTUSED</b>						
Laenukohustused	642	2 027 082	3 115 109	6 951 696	4 084 605	2 452 298
Võlad ja ettemaksed	145 314	303 898	556 575	697 533	1 789 914	2 658 380
<b>LÜHIAJALISED KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>145 956</b>	<b>2 330 980</b>	<b>3 671 684</b>	<b>7 649 229</b>	<b>5 874 519</b>	<b>5 110 678</b>
<b>PIKAAJALISED KOHUSTUSED</b>						
Laenukohustused	990 425	0	0	686 448	5 507 976	4 024 817
<b>PIKAAJALISED KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>990 425</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>686 448</b>	<b>5 507 976</b>	<b>4 024 817</b>
<b>KOHUSTUSED KOKKU</b>	<b>1 136 380</b>	<b>2 330 980</b>	<b>3 671 684</b>	<b>8 335 677</b>	<b>11 382 495</b>	<b>9 135 495</b>
<b>OMAKAPITAL</b>						
Osakapital nimiväärtuses	10 226	10 226	10 226	10 226	10 226	3 700 000
Ülekurss	65 829	65 829	65 829	65 829	65 829	65 829
Kohustuslik reservkapital	1 023	1 023	1 023	1 023	1 023	1 023
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (kahjum)	240 833	267 944	684 112	1 174 863	1 869 751	-285 340
Aruandeaasta kasum (kahjum)	282 758	575 947	860 751	1 444 888	2 184 683	3 841 173
<b>OMAKAPITAL KOKKU</b>	<b>600 668</b>	<b>920 969</b>	<b>1 621 941</b>	<b>2 696 829</b>	<b>4 131 512</b>	<b>7 322 685</b>
<b>PASSIVA KOKKU</b>	<b>1 737 049</b>	<b>3 251 949</b>	<b>5 293 625</b>	<b>11 032 506</b>	<b>15 514 007</b>	<b>16 458 180</b>

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

## Lisa 5 järg

<b>Kasumiaruanne (eurodes)</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Müügitulu	1 863 042	3 105 394	5 313 646	7 327 168	8 556 589
Muud äritulud	106 815	78 508	58 334	35 042	8 391
Mitmesugused tegevuskulud	-555 520	-1 615 914	-3 209 365	-3 103 634	-2 417 300
Tööjõukulud	-133 991	-332 609	-544 451	-829 043	-1 101 936
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-3 366	-5 627	-7 500	-6 004	-5 233
Muud ärikulud	-1 941	-14 400	0	0	0
<b>ÄRIKASUM (-KAHJUM)</b>	<b>1 275 039</b>	<b>1 215 352</b>	<b>1 610 664</b>	<b>3 423 529</b>	<b>5 040 511</b>
<b>Finantstulud ja -kulud</b>					
Intressikulud	-694 156	-490 660	-629 710	-1 201 396	-1 386 502
Muud finantstulud ja -kulud	63 021	242 779	648 639	247 477	495 455
<b>Kokku finantstulud ja -kulud</b>	<b>-631 135</b>	<b>-247 881</b>	<b>18 929</b>	<b>-953 919</b>	<b>-891 047</b>
<b>KASUM (KAHJUM)</b>	<b>643 904</b>	<b>967 471</b>	<b>1 629 593</b>	<b>2 469 610</b>	<b>4 149 464</b>
<b>ENNE MAKSUSTAMIST</b>					
Tulumaks	-67 957	-106 720	-184 705	-284 927	-308 291
<b>ARUANDEAASTA KASUM (KAHJUM)</b>	<b>575 947</b>	<b>860 751</b>	<b>1 444 888</b>	<b>2 184 683</b>	<b>3 841 173</b>

Märkus: kohandatud, paremaks võrdlemiseks teiste ettevõtetega on majandusaasta aruannetes olev intressitulude kirje muudetud tabelis müügituluks.

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

**Lisa 5 järg**

<b>Kasumiaruanne (eurodes)</b>	<b>2009</b>
Müügitulu	1 584 093
<b>BRUTOKASUM (-KAHJUM)</b>	<b>1 584 093</b>
Turustuskulud	-722 597
Üldhalduskulud	-389 091
Muud äritulud	155 857
Muud ärikulud	-4 425
<b>ÄRIKASUM (-KAHJUM)</b>	<b>623 836</b>
Finantstulud ja -kulud	-313 896
<b>KASUM (KAHJUM) ENNE MAKSUSTAMIST</b>	<b>309 940</b>
Tulumaks	-27 183
<b>ARUANDEAASTA KASUM (KAHJUM)</b>	<b>282 758</b>
Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)	

### Lisa 6. Du-Pont analüüs

		2009	2010	2011	2012	2013	2014
Creditstar	PM	17,56%	18,18%	15,51%	16,30%	17,84%	22,53%
	AT	0,66	0,44	0,32	0,28	0,28	0,25
	EM	2,00	1,91	1,99	2,10	2,26	2,42
	<b>ROE</b>	<b>23,06%</b>	<b>15,38%</b>	<b>9,81%</b>	<b>9,50%</b>	<b>11,46%</b>	<b>13,64%</b>
Raha24	PM	41,86%	10,84%	-8,13%	47,96%	35,27%	50,45%
	AT	0,46	0,53	0,58	0,43	0,43	0,37
	EM	1,30	1,14	1,21	1,04	1,05	1,04
	<b>ROE</b>	<b>25,13%</b>	<b>6,52%</b>	<b>-5,72%</b>	<b>21,59%</b>	<b>15,94%</b>	<b>19,60%</b>
IPF	PM	-3,94%	9,08%	31,33%	31,35%	35,61%	44,23%
	AT	1,07	1,06	0,78	0,57	0,51	0,44
	EM	2,65	1,64	1,80	2,34	2,02	1,70
	<b>ROE</b>	<b>-11,13%</b>	<b>15,76%</b>	<b>44,15%</b>	<b>41,73%</b>	<b>36,94%</b>	<b>33,41%</b>
Credit Invest	PM	-10,82%	65,20%	56,86%	42,46%	25,94%	-3,72%
	AT	0,31	0,31	0,35	0,34	0,47	0,48
	EM	3,14	2,19	1,81	1,78	1,60	1,71
	<b>ROE</b>	<b>-10,61%</b>	<b>44,83%</b>	<b>36,06%</b>	<b>25,82%</b>	<b>19,59%</b>	<b>-3,07%</b>
Placet	PM	17,85%	30,91%	27,72%	27,19%	29,82%	44,89%
	AT	0,91	0,57	0,59	0,48	0,47	0,52
	EM	2,89	3,53	3,26	4,09	3,76	2,25
	<b>ROE</b>	<b>47,07%</b>	<b>62,54%</b>	<b>53,07%</b>	<b>53,58%</b>	<b>52,88%</b>	<b>52,46%</b>

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)



### Lisa 7. Korrelatsioonianalüüs

	ROA	PM	ROE	d	DR	CAPR	AMW	LIS	MES	MC	ANE	DIV	S
ROA	1												
PM	0,77	1											
ROE	0,93	0,65	1										
d	0,02	-0,24	0,06	1									
DR	0,14	-0,17	0,40	-0,11	1								
CAPR	0,06	0,11	0,25	-0,23	0,41	1							
AMW	-0,06	-0,01	-0,05	-0,31	0,00	-0,19	1						
LIS	0,09	0,23	-0,09	0,02	-0,50	-0,45	0,20	1					
MES	0,40	0,08	0,49	0,30	0,11	0,23	-0,29	-0,09	1				
MC	0,48	0,29	0,64	0,13	0,40	0,38	0,16	-0,06	0,52	1			
ANE	0,31	0,12	0,37	0,20	0,19	-0,17	0,10	0,42	0,14	0,69	1		
DIV	0,27	0,02	0,32	0,67	0,01	-0,04	-0,28	0,14	0,39	0,62	0,66	1	
S	0,19	0,07	0,31	-0,04	0,32	-0,09	0,62	0,07	-0,07	0,71	0,73	0,30	1

Allikas: Äripäeva Infopank (autori koostatud)

## **SUMMARY**

### **FINANCIAL EFFICIENCY ANALYSIS OF PAYDAY LOAN ENTERPRISES IN ESTONIA**

Mariel Aim

Payday lending is a daily subject which raises a lot of negative emotions. In the new global economy, payday loan has become a central issue for many people who are using it regularly which is engendering industry rivalry. All companies are making a lot of effort to prosper. However, the majority of customers is bunched together to few enterprises and the income of less popular firms is noticeably smaller. The precise reason for that is not fully understood. An objective of this study was to investigate the financial efficiency, reasons for difference and profitability of payday loan enterprises in Estonia. A case-study approach was used to gain a detailed understanding why some payday loan enterprises are more successful than the others and if they are charge usury. A sample of five companies was chosen by the author based on several criteria as its size, reputation and foundation date. All analyses were carried out using the companies' financial statements in 2009-2014.

The theoretical overview clarifies the conception of payday lending. The author explained the notion of loan and interest rate, its formation and the main aspects. Also, there were pointed out the distinctions between microfinance companies and commercial banks and it became clear that payday loans are easier, faster and short-termed, but at the same time costlier and riskier compared to bank's loan. A more regulated legislation related to payday loans was introduced at the beginning of 2016 requiring an operating license. Also, author explained the financial analysis ratios, such as gross margin, and other measurers that are used in the empirical of the thesis.

The empirical study of the thesis utilizes the theoretical approach. First, there was carried out an overview of Estonian term loan market which indicated that the number of the term loan consumers is increasing conjointly with market capacity. Secondly, it illustrated the descriptions of the enterprises in the sample and pointed out the criteria based on what the sample was created. The part continued with solid analysis which consisted of the ratios of rentability which were used to rank the firms by its successfulness. The other ratios, measurers and its relations were used to identify the reasons of difference in success. Finally, the author made the conclusions and suggestions for increasing the efficiency of payday loan enterprises.

The results indicate that the success factor for payday loan firms is low-interest funds. The most successful company of the sample has a common shareholder in public credit society which can provide them low-interest funds. In turn, it assures that the company can earn a higher profit margin because the price of the loan is not lower than that of the competitors. An important factor for profit margin turned out to be owning a debt collecting subcompany which does not have large costs, but gain a big profit. Therefore it increased the success of these companies in the meaning of this thesis. Also, there appeared that enterprises that direct bigger expenses to marketing have a larger income. Overall, these results indicate that the way to increase the financial ratios is to find a partner which provides low-interest funds. Although, it does not assure the success among clients and that is why payday loan enterprises need to invest a lot of money to marketing which raises the income.

The evidence from this study implies that payday loan companies do not deal with usury. The conclusion is based on the companies' profit margin comparison to Estonian average financial and consolidation sector's ratio which indicates that this field has high profit margins by its business peculiarity. However, the study showed that payday loan companies does not have high costs which means that the high interest for the loans are conditioned by big credit risk and they have a possibility to lower their interests without any loss. Nonetheless, the value of risk is subjective, because every individual requests a different income for it and that is the reason why payday loan interests can be considered as fair.

To improve the efficiency of payday loan company the author suggests considering the co-operation with potential creditors to get a low-interest funding. The enterprises should assign its leaders people with good communication skills who are capable to create useful connections. Also, it is lucrative to join a worldwide concern and establish a debt collecting subcompany to earn more profit from its customers. Every year payday loan companies should compose an effective marketing plan which raises the reputation of the company among the focus group. It is important to take marketing expenses as investments, because it creates extra money and profit. The author suggests that the country should also examine payday loan companies' correspondence to valid legislation and requirements.

The work is directed mainly to payday loan enterprises to raise its financial efficiency by adjusting their control strategies and overlooking its main cost drivers transforming it larger or smaller as appropriate. Secondly, this thesis is targeted to the Republic of Estonia to analyse the activity of payday loan companies and to make ratiocinations if the market needs any more regulations. Thirdly, its directed to all individuals who are interested in enterprises' financial efficiency. As an expansion for the thesis the author suggests analysing the most successful company of this thesis profoundly and examining their strategy of keeping the market leader's position, the company's exact sources of funds and its owners interests. Besides, since this thesis does not include any impacts of the regulations made in 2016 that payday loan companies have to observe, then it is recommendable to perform a new thesis about payday loan enterprises' financial efficiency analysis in Estonia.

**Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks**

Mina, Mariel Aim,

(sünnikuupäev: 20.08.1994)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose „SMS laenu pakkuvate Eesti ettevõtete finantsilise tulemuslikkuse analüüs“, mille juhendaja on Margus Kõomägi,

1.1. reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2. üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Pärnus, 17.05.2016